



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

ANALISA USAHA STICK KENTANG LINDA DI KELURAHAN INDARUNG KECAMATAN LUBUK KILANGAN KOTA PADANG

SKRIPSI



RATIH GENDARI
0810223185

FAKULTAS PERRTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2015

**ANALISA USAHA STICK KENTANG LINDA DI
KELURAHAN INDARUNG KECAMATAN LUBUK
KILANGAN KOTA PADANG**

OLEH

**RATIH GENDARI
0810223185**

SKRIPSI

**Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2015**

**ANALISA USAHA STICK KENTANG LINDA DI
KELURAHAN INDARUNG KECAMATAN LUBUK
KILANGAN KOTA PADANG**

SKRIPSI

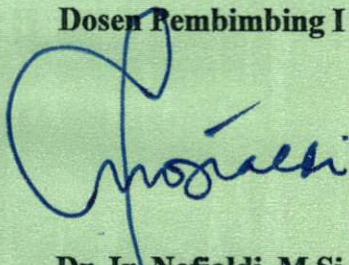
OLEH

RATIH GENDARI

0810223185

MENYETUJUI :

Dosen Pembimbing I



Dr. Ir. Nofialdi, M.Si

NIP. 196811021997031001


Dosen Pembimbing II



Rina Sari S.P, M.Si

NIP. 197107151997032002

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc

NIP. 195312161980031004

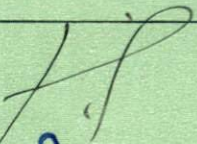
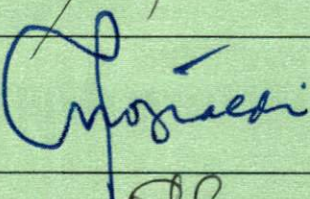
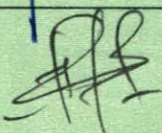

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian**



Dr. Ir. Osmet, M.Sc

NIP. 195510191987021001

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana
Fakultas Pertanian Universitas Andalas pada tanggal 29 Juli 2015.

No.	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Ir. M. Refdinal, M.Si		Ketua
2.	Dr. Ir. Nofialdi, M.Si		Sekretaris
3.	Rina Sari, S.P, M.Si		Anggota
4.	Devi Analia, S.P, M.Si		Anggota

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila engkau telah selesai dengan suatu pekerjaan, engkau kerjakan dengan sungguh – sungguh urusan lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap."

(Q.S Al – Insyirah : 6 – 8)

Alhamdulillah Rabbil 'Alamin.

Puji syukur hamba panjatkan kepadaMu Ya Allah SWT. Akhirnya ku gapai juga sepeinggal asa, sebuah cita-cita telah berhasil ku raih. Sebuah keberhasilan yang terwujud dari untaian doa yang tiada terputus karena ku yakin, Segala sesuatu ada waktunya. Apa yang terjadi merupakan jawaban dari apa yang telah Allah SWT sediakan buat ku

Shalawat serta salam teruntuk nabi Muhammad SAW yang telah memberikan dan menyampaikan kepada kita semua ajaran islam yang telah terbukti kebenarannya

Ku persembahkan karya kecil ini dengan segenap ketulusan dan doa kepada ayahanda tercinta Darmansyah Bur dan Ibunda tercinta Nurhasni sebagai tanda bakti ku kepada mu atas semua kasih sayang, pengorbanan, pengertian dan doa yang menyertai setiap langkah ku sehingga cita-cita dan impian ini dapat ku raih. Dan terimakasih untuk kakak tercinta Elsa Handari SKM dan adikku ulfa Andamsari atas dukungan, bantuan dan pengertiannya yang diberikan kepada ku slama ini. Dan teruntuk keluarga besar ku, termakasih atas cinta dan kasih sayang, pengertiannya, dukungannya yang tiada henti.

Terima kasih kepada Bapak Dr.Ir. Nofialdi M.Si dan Ibu Rina Sari SP,M.Si atas bimbingan, arahan dan dukungannya yang tiada henti untuk membimbing sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Dan terimakasih untuk semua Dosen – dosen, karyawan tata usaha dan karyawan biro atas bantuannya selama ini.

Terima kasih untuk KSE (Karya Salemba Empat) yang telah mempercayakan beasiswa nya, serta PT. Indofood Sukses Makmur tbk. Yang telah memilih ku untuk mengikuti BISMA dalam pelatihan kepemimpinan. Terimakasih untuk keluarga besar AgITC yang telah memberikan dukungan dan tempat saling belajar dalam berbagai hal.

Terima kasih untuk senior 06, terimakasih untuk teman-teman agribisnis 08, COA 08, Paguyuban KSE UNAND, Himagri. Terimakasih untuk sahabat – sahabat ku Kooit (ime,gebry), afdhal, ica, rona, nini, milda, mimi, dini, esil dan sahabat seperjuangan ku amak nina, cika, bang gesrah, ryan, bang ridho, eko sumarsono, isul, tito, cici

Semoga ini merupakan awal kesuksesan dalam meraih masa depan yang lebih baik lagi, amin.....

BIODATA

Penulis dilahirkan di Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat pada tanggal 10 Juni 1990 sebagai anak kedua dari tiga orang bersaudara, dari pasangan H. Darmansyah Bur dan Hj. Nurhasni. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD Semen Padang, Padang Sumatera Barat (1996–2002). Sekolah Menengah Pertama (SMP) ditempuh di SMP Semen Padang (2002–2005) dan untuk Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh di SMA Semen Padang (2005–2008). Pada tahun 2008 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program studi Agribisnis.

Padang, Juli 2015

R.G

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Analisa Usaha Stick Kentang Linda Di Kelurahan Indarung Kecamatan Lubuk Kilangan Kota Padang**. Shalawat beriring salam tidak lupa pula disampaikan buat Rasulullah Muhammad SAW sebagai suri tauladan dalam kehidupan.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Ir. Nofialdi, M.Si selaku Pembimbing I dan Ibu Rina Sari S.P, M.Si selaku Pembimbing II yang telah banyak memberikan saran, petunjuk dan bimbingan selama penulisan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Ir. Muhammad Refdinal, M.Si, Ibu devi Analia SP, M.Si dan Ibu Yusmarni, SP, M.Sc atas arahan dan saran yang telah diberikan dalam penyempurnaan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dekan Fakultas Pertanian Bapak Prof. Dr. Ir. Ardi M.Sc, Bapak Ketua Jurusan Dr. Ir. Osmet, M.Sc dan seluruh dosen pengajar juga karyawan Fakultas Pertanian, serta teman-teman dan semua pihak yang telah memberi semangat dan motivasi kepada penulis. Ucapan terima kasih yang paling istimewa kepada orang tua atas doa, dukungan dan semangat yang telah diberikan sampai penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih penulis ucapkan kepada Ibu Linda sebagai pimpinan usaha dari Stick Kentang Linda atas kesediaan dan waktu yang telah diberikan sampai penulis menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari segala pihak bagi perbaikan skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca.

Padang, Juli 2015

R.G

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
ABSTRAK.....	xi
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Gambaran Umum kentang.....	8
B. Agroindustri	10
C. Usaha Kecil.....	11
D. Kewirausahaan.....	13
E. Analisa Usaha.....	15
F. Penelitian Terdahulu	23
BAB III. METODE PENELITIAN	24
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	24
B. Metode Penelitian	24
C. Pengumpulan Data.....	24
D. Variabel yang Diamati	25
E. Analisis Data.....	28
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
A. Profil Usaha Stik Kentang Linda.....	31
B. Identifikasi Aspek Operasional, pemasaran, dan keuangan....	33
C. Analisa Tingkat Keuntungan.....	47
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	54
A. Kesimpulan	54
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN	58

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Format Perhitungan Laba Rugi	29
2. Identitas Pemimpin dan Tenaga Kerja.....	34
3. Investasi dan Peralatan Dalam Produksi.....	36
4. Volume Penjualan, Harga dan Pendapatan.....	47
5. Rincian Biaya Tetap Usaha yang Dikeluarkan.....	48
6. Rincian Biaya Variabel yang Dikeluarkan.....	50
7. Perhitungan Laba Rugi Usaha	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Proses pembuatan stick kentang.....	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Toko penjualan produk usaha stick kentang Linda.....	58
2. Pengelompokan kegiatan industri berdasarkan jumlah TK	60
3. Kandungan vitamin dan mineral kentang	61
4. Kemasan produk usaha stik kentang Linda.....	62
5. Sertifikat Halal dari MUI Sumatera Barat	63
6. Sertifikat penyuluhan keamanan pangan dari Dinas Kesehatan	64
7. Rincian gaji pimpinan dan upah tenaga kerja.....	65
8. Rincian pemakaian biaya bahan baku dan bahan penolong.....	66
9. Volume produksi dan penjualan.....	68
10. Volume penjualan, produk sisa dan total penjualan.....	69
11. Rincian biaya tetap pada usaha stick kentang.....	70
12. Jenis investasi, peralatan dan penyusutan.....	71
13. Rincian biaya variabel yang dikeluarkan.....	78
14. Rincian biaya bersama pada usaha stick kentang.....	79
15. Gambar usaha stick kentang Linda.....	83

ANALISA USAHA STICK KENTANG LINDA DI KELURAHAN INDARUNG KECAMATAN LUBUK KILANGAN KOTA PADANG

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan selama bulan April sampai dengan Mei 2015 pada Usaha Stick Kentang Linda Di Kelurahan Indarung Kecamatan Lubuk Kilangan Kota Padang. Studi kasus ini bertujuan untuk mendeskripsikan profil usaha, aspek operasional, pemasaran, dan keuangan serta menganalisis tingkat keuntungan yang diperoleh pada usaha stick kentang Linda dalam menjalankan usahanya. Usaha ini juga sudah mendapatkan sertifikat produksi pangan dari Dinas Kesehatan Kota Padang serta sertifikasi halal dari MUI Sumatera Barat.

Manajemen usaha stick kentang Linda ini masih sederhana dengan perencanaan usaha yang dilakukan hanya untuk jangka pendek serta tenaga kerja yang digunakan masih memiliki hubungan keluarga. Manajemen operasional yang digunakan sangat sederhana. Usaha ini memiliki 5 orang tenaga kerja termasuk pemilik sendiri dan tidak ada pembagian tugas yang khusus terhadap pekerjanya. Tugas pemilik juga merangkap sebagai pemimpin, bagian keuangan dan pemasaran. Pemasaran produk secara langsung yaitu produk dijual langsung ke pedagang pengecer. Promosi yang dilakukan secara *personal selling*. Dari segi keuangan, pembukuan pada usaha stick kentang Linda ini masih sederhana, pencatatan keuangan masih kurang detail. Keuntungan yang diperoleh dari usaha stick kentang Linda ini selama penelitian periode April - Mei 2015 sebesar Rp. 13.944.081 dengan persentase keuntungan sebesar 55.07%. Ini berarti usaha stick kentang Linda bisa berkembang lebih baik lagi dan bisa memperluas penjualan produknya karena keuntungan yang didapatnya telah menutupi biaya yang dikeluarkan saat produksi.

Berdasarkan hasil penelitian, pemilik usaha disarankan untuk melakukan pencatatan yang baik dan lebih rinci terkait biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan juga terkait dengan pendapatan yang diperoleh. Pemasaran produkpun harus diperluas agar usaha semakin berkembang dan produk semakin dikenal serta keuntungan yang didapat semakin tinggi.

Kata kunci : *analisa usaha, produk olahan pertanian, kentang*

**BUSINESS ANALYSIS OF *LINDA POTATO STICK* AT
INDARUNG VILLAGE, LUBUK KILANGAN SUB-DISTRICT,
PADANG CITY**

ABSTRACT

The research was conducted between April to May 2015 at *Linda potato stick business* in Indarung Village Lubuk Kilangan Sub-district, Padang city. The aims of the research are to describe the business profile, operational aspect, marketing, and financial of the business, and to analyze the profit gained by the business. The business has obtained certificate of food production from health department of Padang city and halal certification from the Indonesia Council of Ulama (MUI) of West Sumatera.

Linda potato sticks business management is still modest with business planning is done only for the short term as well as the labors used are the relatives. The business has a very simple operational management. It has five employees including the owner and there is no specific job division for each employee. The owner has multiple roles and responsibilities. These multiple roles are the general manager, financial manager, and marketing manager. The marketing is done by directly where the products are sold directly to retailers. The promotion is conducted through personal selling. From the financial aspect, the financial record of this business is very simple and it does not provide detail records. The profit gain during April to May 2015 is IDR 13,944,081 with the profit percentage of 55.07%. It shows that the business has potential to be developed and could expand sales of its products due to the profit earned has covered the costs incurred during the production.

The research suggest that the business should provide complete and accurate financial record particularly during production and profits gained from the business. Moreover, the marketing of the product should be expanded in order to develop the business and to increase the profits.

Keyword : *business analysis, agricultural product, potato*

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian mempunyai peranan penting pada negara berkembang seperti di Indonesia. Kontribusi sektor pertanian ini sangat berpengaruh untuk pembangunan negara. Hal ini dikarenakan oleh beberapa faktor seperti: (1) sektor pertanian merupakan sumber persediaan baku yang dibutuhkan oleh suatu negara, (2) kebutuhan yang meningkat akibat pendapatan meningkat, (3) adanya keharusan menyediakan bahan-bahan yang dapat mendukung sektor lain terutama industri, (4) sektor pertanian merupakan jembatan untuk menghubungkan pasar yang dapat menciptakan *spread-effect* dalam proses pembangunan dan, (5) sektor pertanian merupakan sumber pendapatan masyarakat di negara berkembang yang hidup di pedesaan (Mardikanto, 2007 : 3).

Agar sasaran pembangunan pertanian yang dimaksudkan tetap mampu mempunyai kontribusi yang nyata dalam perekonomian, maka upaya-upaya khusus perlu di kembangkan, diantaranya adalah kebijakan dalam pengembangan agribisnis. Agribisnis dapat diartikan sebagai suatu sistem dalam pengelolaan usahatani yang ditujukan untuk melahirkan dan mendapatkan nilai tambah yang tinggi dari aktifitas pengadaan dan penyaluran sarana produksi, poses produksi, penanganan pascapanen dan pengolahan hasil serta pemasaran. Salah satu subsistem agribisnis adalah agroindustri. Agroindustri dapat didefinisikan sebagai industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku dengan jumlah minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan (Soekartawi, 2003 : 6).

Agroindustri sebagai kegiatan industrialisasi pertanian, dapat menjadi salah satu pilihan strategis dalam menghadapi masalah upaya peningkatan perekonomian masyarakat di pedesaan serta mampu menciptakan kesempatan kerja bagi masyarakat yang hidup di pedesaan. Agroindustri merupakan suatu sistem pengelolaan secara terpadu antara sektor pertanian dan sektor industri guna mendapatkan nilai tambah dari hasil pertanian (Saragih, 2004 : 5).

Sebagai motor penggerak pembangunan pertanian di Indonesia upaya pengembangan agroindustri sangat penting dilaksanakan. Hal ini mencakup beberapa tujuan, yaitu : (a) menarik dan mendorong munculnya industri baru di sektor pertanian, (b) menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, (c)

menciptakan nilai tambah dan (d) menciptakan lapangan kerja dan memperbaiki pembagian pendapatan (Soekartawi, 2000 : 2). Menurut BPS (2010), agroindustri pengolahan hasil pertanian merupakan sektor yang memberikan nilai tambah pada produk pertanian primer, dimana Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menjadi sandaran utama dari 88,7% rumah tangga yang ada di Indonesia dan kelompok usaha ini mampu menyerap 90,9% dari jumlah tenaga kerja produktif yang tersedia. Dengan demikian, UKM telah menjadi sumber penghidupan sebagian besar masyarakat dan berpartisipasi dalam mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan.

Secara umum yang termasuk usaha kecil dan menengah yaitu industri yang berskala kecil dan industri berskala rumah tangga. Berdasarkan definisi klasifikasi Badan Pusat Statistik (BPS), perbedaan antara industri kecil dan industri rumah tangga terletak pada jumlah tenaga kerjanya. Industri kecil merupakan unit usaha dengan jumlah pekerja antara 5 hingga 9 orang yang sebagian besar adalah pekerja yang dibayar. Sedangkan industri rumah tangga unit usaha dengan jumlah pekerja 1 – 4 orang, yang kebanyakan merupakan anggota keluarga yang tidak dibayar dari pemilik usaha atau pengusaha itu sendiri (Tambunan, 2002 : 3).

Ditinjau dari potensi dan kondisi wilayah, Sumatera Barat memiliki peluang yang cukup besar untuk dapat mengembangkan industri yang berkaitan dengan pertanian dalam arti luas (termasuk pula: perikanan, peternakan, perkebunan dan kehutanan tanaman industri) baik dalam skala rumah tangga (home industry), industri kecil maupun industri menengah. Program pembangunan industri di Sumatera Barat diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri dan agribisnis skala kecil dan menengah dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumberdaya yang tersedia sampai kepedesaan, sehingga dapat menyerap tenaga kerja setempat atau berdampak positif terhadap pengembangan program padat modal dan padat karya (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat, 2007).

Banyaknya industri pengolahan hasil pertanian yang berkembang saat ini di daerah Sumatera Barat khususnya di Kota Padang membuat persaingan semakin tinggi. Pada tahun 2008 sampai dengan tahun 2012 UMKM di Kota Padang

mengalami peningkatan dimana pada tahun 2008 jumlah UMKM di Kota Padang 33.668 dan pada tahun 2012 sudah terdapat 38.331 UMKM, usaha mikro baru berkembang di Kota Padang pada tahun 2010. Dengan adanya peningkatan jumlah perusahaan perdagangan menurut skala usaha setiap tahunnya telah membuktikan bahwa Kota Padang memiliki daya saing dan potensi yang tinggi dalam hal pengembangan agroindustri khususnya UMKM.

Salah satu agroindustri jenis produk olahan unggulan adalah agroindustri dari tanaman kentang. Kentang merupakan salah satu sumber karbohidrat yang menunjang diversifikasi pangan. Produk olahan kentang semakin dikenal karena penggunaannya yang makin bervariasi (Nur Hatuti dan R.M Sinaga 1998 : 4). Pada umumnya masyarakat Indonesia mengkonsumsi kentang hanya sebatas sebagai bahan pelengkap makanan dan masih sedikit pemanfaatannya dalam industri pangan. Pengembangan cara baru dalam pengolahan kentang perlu dilakukan untuk meningkatkan nilai ekonomis dan sebagai salah satu upaya diversifikasi makanan. Salah satu produk olahan dari kentang di Kota Padang yang merupakan industri rumah tangga adalah stik kentang.

Stick kentang merupakan variasi dari olahan kentang yang dicampurkan dengan tepung yang dibuat bentuk memanjang. Pengolahan kentang menjadi makanan ringan yang dicampurkan dengan tepung dapat memberikan nilai ekonomi yang lebih tinggi, karena kentang memiliki karakteristik komoditas yang mudah busuk dan rusak. Untuk itu diperlukan suatu alternatif untuk mengolahnya menjadi produk olahan guna memperpanjang umur simpan kentang. Salah satu industri rumah tangga yang mengolah kentang menjadi alternatif makanan ringan adalah usaha stik kentang Linda yang berada di Kelurahan Indarung kecamatan Lubuk Kilangan.

Usaha stick kentang Linda ini berdiri pada tahun 2008. Menurut informasi dari pemilik usaha, pada awalnya pemilik hanya belajar resep stick kentang ini dari saudaranya untuk menambah wawasan dalam membuat makanan untuk lebaran. Momentum tersebut dimanfaatkannya sebagai peluang untuk memperoleh keuntungan dengan mengusahakannya secara kecil-kecilan dimulai dari menjual produk ketetangga pada saat lebaran. Perlahan-lahan produknya terus

berkembang hingga akhirnya diterima oleh konsumen dan tersebar di toko makanan oleh-oleh khas Sumatera barat di Kota Padang (Lampiran 1).

Analisa usaha bagi usaha pengolahan kentang sangat penting, karena dengan adanya analisa usaha industri bisa mengetahui kondisi usahanya, baik masa sekarang maupun dimasa yang akan datang. Setiap pengusaha yang menjalankan kegiatan usaha tentu mengharapkan agar usahanya dapat menggambarkan semua kegiatan usaha dan dapat memperoleh keuntungan yang besar dan adanya keberlanjutan usaha (Rahardi, 2007 : 66).

Menurut Munawir (2004 : 183), dibutuhkan analisis usaha agar usaha tersebut dapat mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh serta memberikan gambaran untuk melakukan perencanaan jangka panjang. Pada umumnya tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Oleh karena itu, manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar agar dikatakan sebagai manajemen yang sukses. Maka selain menguasai teknologi pengolahan maka juga diperlukan pengetahuan analisis kelayakan usaha. Untuk itu analisa usaha sangat penting dilakukan untuk mengetahui bagaimanakah keadaan atau kondisi laba rugi dari usaha yang dijalankan.

B. Rumusan Masalah

Usaha industri kecil stik kentang Linda merupakan salah satu usaha pengolahan hasil pertanian yang mengolah kentang menjadi makanan ringan berupa kentang yang dicampurkan dengan tepung dan dibuat memanjang seperti stik. Usaha stik kentang Linda ini berlokasi di Jl. Melati Perumnas II Indarung Padang Sumatera Barat. Modal yang dikeluarkan oleh pemilik pada saat awal produksi adalah Rp. 50.000. Stik kentang tersebut mendapat tanggapan baik oleh tetangganya sehingga Ibu Linda membuat stik kentang ini dalam skala yang lebih banyak dari sebelumnya.

Usaha yang dipimpin oleh ibu Linda ini dalam operasionalnya memperkerjakan 5 orang tenaga kerja termasuk pemilik sendiri, diantaranya 1 orang bagian mengupas kentang dan menggiling adonan, 1 orang untuk mengaduk bahan dan memotong adonan, 1 orang untuk bagian penggorengan, pemilik

sendiri berbelanja bahan baku dan pengemasan, serta suami pemilik untuk kegiatan pemasaran dan penjualan produk stik kentang. Dilihat dari jumlah tenaga kerja yang digunakan mengacu pada Kriteria Industri dan Perdagangan di Sumatera Barat, usaha stik kentang Linda ini merupakan industri yang tergolong dalam kategori industri usaha kecil (Lampiran 2).

Usaha stik kentang Linda merupakan usaha rumah tangga yang menggunakan bahan baku dari kentang yang untuk memproduksinya dicampurkan dengan tepung terigu, garam dan santan. Kentang telah menjadi bahan makanan masyarakat umum dan digemari oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia serta didalam kentang terdapat kandungan vitamin dan mineral (Lampiran 3).

Bahan baku diperoleh dari pasar tradisional terdekat dari tempat pembuatan usaha stik kentang yang juga sebagai tempat tinggal pemilik. Pemilik membeli bahan baku setiap dua hari sekali dan menghasilkan produk 150 bungkus/hari. Produk stik kentang Linda dalam pemasarannya dijual dengan harga Rp 12.000/bungkus untuk kemasan 0.25 kg. Usaha stik kentang Linda ini hanya memiliki satu ukuran kemasan untuk dipasarkan. Pada kemasan stik kentang Linda sudah terdapat merek dan label (Lampiran 4).

Stik kentang Linda telah mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia Sumatera Barat pada tahun 2012. Dimana produk stik kentang Linda sudah dinyatakan halal menurut hukum islam dengan no sertifikat No: LP.POM-MUI 13100005751112 (Lampiran 5). Pemilik juga telah mendapatkan sertifikat penyuluhan keamanan pangan dalam rangka sertifikasi produk pangan industri berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia dengan No. HK.00.05.5.1.1640 tanggal 30 April 2003 dari Dinas Kesehatan Kota Padang tahun 2009 (Lampiran 6).

Usaha yang telah berdiri selama lebih kurang 6 tahun ini masih dapat dinilai sebagai usaha yang masih berkembang dan belum memiliki perencanaan jangka panjang untuk pengembangan usaha seperti peningkatan pangsa pasar. Perencanaan yang ada hanya sebatas pada perencanaan jangka pendek yang hanya melihat usaha dari aspek keuntungan saja dan tidak memperhatikan bagaimana keberlanjutan dari usaha itu sendiri. Usaha ini juga memiliki modal terbatas karena pemilik tidak melakukan peminjaman modal sehingga modal

milik sendiri. Usaha berbentuk usaha keluarga, kualifikasi sumberdaya manusia masih rendah dan pasar yang dituju adalah pasar lokal.

Usaha stik kentang Linda memerlukan sebuah kajian mengenai analisis usaha khususnya dalam segi finansial. Selain itu, pemilik usaha dalam melakukan pencatatan atau pembukuan hanya menggunakan catatan kecil sederhana, sehingga pemilik usaha hanya menghitung biaya-biaya saat produksi saja tanpa memperhitungkan biaya-biaya lainnya seperti biaya penyusutan dari mesin dan peralatan, biaya bersama dan lainnya. Hal ini menyebabkan keuntungan yang diperoleh usaha Linda tidak jelas.

Sebuah analisis usaha diperlukan agar mengetahui tingkat keuntungan yang dapat dicapai dari sebuah usaha dan juga dapat menghindari pemborosan sumber-sumber produksi. Selain itu analisis usaha pada usaha stik kentang Linda ini perlu dilakukan karena banyaknya usaha-usaha makanan kering lainnya yang tidak mampu bersaing dan akhirnya gulung tikar karena tidak adanya perencanaan usaha yang matang.

Berdasarkan pemaparan di atas maka akan muncul pertanyaan penelitian seperti bagaimana profil usaha stik kentang Linda ini sehingga masih mampu bersaing di pasar dilihat dari segi operasional, pemasaran dan keuangan serta bagaimana keuntungan yang diperoleh oleh usaha stik kentang Linda dalam menjalankan usahanya.

Berdasarkan uraian diatas, maka akan menimbulkan beberapa pertanyaan penelitian seperti

1. Bagaimana profil usaha, aspek operasional, pemasaran dan keuangan yang dilakukan oleh Usaha Stick Kentang Linda ?
2. Bagaimana tingkat keuntungan yang diperoleh Usaha Stick Kentang Linda dalam menjalankan usahanya?

Mengingat bahwa pengelolaan suatu usaha yang baik dan benar adalah unsur penting untuk keberhasilan usaha tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Analisa Usaha Stik Kentang Linda di Kelurahan Indarung Kecamatan Lubuk Kilangan di Kota Padang.**

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan profil usaha, aspek operasional, pemasaran, dan keuangan dalam Usaha Stik Kentang Linda.
2. Menganalisis tingkat keuntungan yang diperoleh usaha stik kentang Linda dalam menjalankan usahanya.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan ini adalah:

1. Bagi pihak usaha, diharapkan dapat memberikan masukan informasi serta saran yang bermanfaat sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan pengembangan pada masa yang akan datang.
2. Hasil penelitian ini secara tidak langsung juga dapat dijadikan sebagai pedoman dalam mengembangkan usaha.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Gambaran Umum Kentang

Solanum tuberosum, itulah nama latin dari kentang. Kentang merupakan tanaman dikotil yang bersifat semusim, termasuk famili Solanaceae, dan memiliki umbi batang yang dapat dimakan. Tanaman kentang berbentuk semak atau herba. Batangnya berada diatas permukaan tanah, ada yang berwarna hijau, kemerahan-merahan , atau ungu tua. Warna batang ini dipengaruhi oleh umur tanaman dan keadaan lingkungan. Pada kesuburan tanah yang baik atau lebih kering, biasanya warna batang tanaman yang lebih tua akan menyolok. Bagian bawah batangnya bisa berkayu sedangkan batang tanaman muda tidak berkayu sehingga tidak terlalu kuat dan mudah rubuh (Setiadi, 2009 : 31)

Kentang bukanlah tanaman asli Indonesia, tetapi datang dari benua Eropa. Pusat keanekaragaman genetik kentang yang merupakan sumber aslinya adalah Amerika Latin, yakni Pegunungan Andes di Peru dan Bolivia. Di Indonesia sendiri, kentang dikenal sejak tahun 1794 disekitar Cimahi, Bandung. Perkembangannya dimulai sejak penjajahan Belanda, diantaranya di Cibodas, sumberberantas, Wonosobo, Karo, dan Flores. Penanaman kentang dilakukan oleh bangsa Belanda untuk penyediaan stok pangan karena kesulitan impor dari Eropa. Kini, tanaman kentang telah menyebar luas ke daerah daratan tinggi di Indonesia. Di Indonesia, gejala kurang gizi pada anak-anak balita masih cukup tinggi, yakni sekitar 30%. Selain itu, 7% dari jumlah wanita mengandung dan 3% dari wanita menyusui masih menunjukkan gejala kekurangan protein. Dalam hal ini kentang mampu memberikan sumbangan yang tidak kecil. Hal ini dapat dilihat dari kandungan gizi pada berbagai jenis makanan (Lampiran 7) (Hendro, 2007 : 5).

Berdasarkan sistematika tanaman, klasifikasi ilmiah kentang sebagai berikut :

Kerajaan/kingdom	: <i>Plantae</i>
Divisi	: <i>Magnoliophyta/Spermatophyta</i>
Kelas	: <i>Magnoliopsida/Dicotyledonae</i> (berkeping dua)
Subkelas	: <i>Asteridae</i>

Ordo	: <i>Solanales/Tubiflorae</i> (berumbi)
Famili	: <i>Solanaceae</i> (berbunga terompet)
Genus	: <i>Solanum</i> (daun mahkota berletakkan satu sama lain)
Seksi	: <i>Petota</i>
Spesies	: <i>Solanum tuberosum</i>
Nama binomial	: <i>Solanum tuberosum</i> L.

Sebetulnya tidak mudah mendata varietas apa saja yang pernah ditanam petani Indonesia. Apalagi kentang lokal didaerah satu dengan lainnya mempunyai ciri yang berbeda-beda meskipun varietasnya sama. Contohnya, varietas granola yang ditanam di Dieng (Jawa Barat). Namun, kalau coba manelusurinya lewat sejarah kentang di Indonesia, secara umum bisa ditemukan nama-nama varietas tersebut. Untuk mengenali masing-masing varietas, selain bentuk umbi dan kedalaman mata tunas, juga dapat lewat warna kulit dan daging umbi. Bentuk umbi kentang bisa dibedakan menjadi 4 macam bentuk, yaitu :

1. Bulat
2. Lonjong (meruncing ke arah ujung umbi)
3. Meruncing (ujung runcing, pangkal lebih melebar atau tidak runcing)
4. Ginjal (ujung lebar, pangkal runcing).

Sedangkan warna kulit dan daging umbi bisa dibedakan menjadi 3 golongan, yaitu :

1. Kulit dan daging umbi berwarna kuning, disebut dengan kentang kuning, misalnya Eigenheimer, Patrones, Rapan 106, Thung 151 C, Granola, Cipanas, Segunung, Cosima.
2. Kulit dan daging umbi berwarna putih, disebut dengan kentang putih, misalnya Marita, Donata, Radosa, Diamant
3. Kulit umbi berwarna merah, misalnya Desiree, Arka, dan Red Pontiac (Setiadi, 2009 : 38).

Tanaman kentang tergolong jenis tanaman yang tidak bisa tumbuh disembarangan tempat. Oleh karena itu, jika ingin sukses dan meraih keuntungan besar, termasuk mengurangi kerugian atau kegagalan, harus memperhatikan lingkungan. Kentang dapat tumbuh subur ditempat-tempat yang cukup tinggi,

seperti didaerah pegunungan dengan ketinggian sekitar 500-3000m dpl. Suhu udara yang ideal untuk kentang berkisar antara 15-18° C pada malam hari dan pada siang hari 24-35° C disiang hari. Tanah yang baik untuk kentang adalah tanah yang gembur atau sedikit mengandung pasir agar mudah diresapi air dan mengandung humus yang tinggi. Tanah dengan kondisi itu, bisa menjaga kelembaban tanah ketika musim hujan.

B. Agroindustri

Pengembangan agribisnis merupakan suatu usaha untuk menggapai beberapa tujuan, yaitu menarik dan menumbuhkan industri baru disektor pertanian, menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien dan fleksibel, menciptakan nilai tambah komoditi pertanian, meningkatkan penerimaan devisa, menciptakan lapangan kerja dan memperbaiki pembagian pendapatan. Oleh karena itu diperlukan strategi pembangunan pertanian yang berwawasan agribisnis dan agroindustri. Agroindustri berpotensi sangat besar untuk dikembangkan karena memiliki dimensi pemerataan berupa keterkaitan kedepan (*forward linkages*) dan keterkaitan kebelakang (*backward linkages*) yang kuat. Pengolahan hasil pertanian menjadi lebih penting dalam sebuah sistem agribisnis karena dapat meningkatkan nilai tambah, kualitas hasil, penyerapan tenaga kerja dan pendapatan (Soekartawi, 2005: 1).

Menurut Soekartawi (2005 : 9), agroindustri merupakan kegiatan pengolahan hasil pertanian. Agroindustri termasuk dalam komponen dari enam subsistem agribisnis, yaitu subsistem pengadaan sarana produksi dan peralatan, usahatani, pengolahan hasil (agroindustri), pemasaran, sarana dan pembibitan. Beberapa pengertian berkaitan dengan agroindustri, pertama agroindustri merupakan kondisi dimana industri lebih menekankan kepada *food processing management* dalam pengolahan bahan baku utama dari produk pertanian pada suatu perusahaan produk olahan berbahan baku dari produk pertanian. Kedua, agroindustri merupakan perkembangan dari pembangunan pertanian dari suatu tahapan pembangunan, dimana dalam tahapan pembangunannya tersebut belum mencapai tahapan pembangunan industri.

Pembangunan agroindustri yang berkelanjutan merupakan konsep “keberlanjutan” yang mendasari pembangunan agroindustri, dimana agroindustri

yang dimaksudkan dibangun dan dikembangkan dengan memerhatikan aspek-aspek manajemen dan konservasi sumberdaya alam. Berikut adalah ciri-ciri agroindustri yang berkelanjutan :

1. Mempertahankan atau meningkatkan produktivitas dan keuntungan dalam waktu yang relatif lama sehingga memenuhi kebutuhan manusia pada masa sekarang atau masa yang akan datang.
2. Memelihara dengan baik sumberdaya alam khususnya sumberdaya pertanian yang menghasilkan bahan baku agroindustri dan bahkan terus ditingkatkan karena keberlanjutan agroindustri tersebut sangat tergantung dari tersedianya bahan baku.
3. Meminimalkan dampak negatif dari adanya pemanfaatan sumber daya alam dengan adanya agroindustri (Soekartawi, 2005 : 11).

C. Usaha Kecil

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi (Tambunan, 2009: 16). Departemen Perindustrian RI pada Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 mendefinisikan industri kecil dan kerajinan adalah kelompok perusahaan yang dimiliki penduduk Indonesia dengan jumlah nilai aset kurang dari Rp 600 juta diluar nilai tanah dan bangunan yang digunakannya. Mengacu pada undang-undang tersebut, kriteria usaha kecil adalah:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)
2. Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 1 miliar per tahun
3. Dimiliki oleh Warga Negara Indonesia
4. Berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung, maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar
5. Terbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Sedangkan untuk kriteria usaha menengah menurut UU No. 9 Tahun 1995 adalah:

1. Untuk sektor industri, memiliki total aset paling banyak Rp 5 miliar
2. Untuk sektor non industri, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 600 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 3 miliar.

Menurut Inpres No. 10 Tahun 1999, usaha menengah sebagai unit kegiatan yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200 juta sampai maksimal Rp 10 miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), milik Warga Negara Indonesia, berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha besar.

Sedangkan Badan Pusat Statistik membagi skala usaha yang ada di Indonesia berdasarkan jumlah tenaga kerja yaitu:

1. Kerajinan rumah tangga, dengan jumlah tenaga kerja dibawah 3 orang termasuk tenaga kerja yang tidak dibayar
2. Usaha kecil, dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 5-9 orang
3. Usaha menengah, dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 20-99 orang
4. Usaha besar, dengan jumlah tenaga kerja sebanyak lebih dari 100 orang.

Menurut Subanar (1994: 6), usaha kecil memberikan manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian, selain wahana utama dalam penyerapan tenaga kerja, juga sebagai penggerak roda ekonomi serta pelayanan masyarakat. Usaha kecil juga turut memberikan peranan dalam peningkatan mobilitas dengan tabungan domestik. Ini dimungkinkan oleh kenyataan bahwa usaha kecil cenderung memperoleh modal dari tabungan sendiri atau dari tabungan keluarga. Manfaat sosial lainnya bahwa usaha kecil mempunyai kedudukan komplementer terhadap usaha menengah dan besar karena usaha kecil menghasilkan produk yang relatif murah dan sederhana yang biasanya tidak dihasilkan oleh usaha menengah dan besar.

Pentingnya UMKM dalam pembangunan perekonomian Indonesia didasari oleh kekuatan yang dimiliki sektor UMKM itu sendiri. Seperti yang dijelaskan Tambunan (2009: 2) ada beberapa kekuatan yang dimiliki oleh industri kecil yaitu:

1. Sangat padat karya dan persediaan tenaga kerja di Indonesia masih sangat banyak, mengikuti laju pertumbuhan penduduk dan angkatan kerja yang rata-rata per tahun sangat tinggi, sehingga upah minimum tenaga kerja khususnya dari kelompok berpendidikan rendah di Indonesia masih industri rumah dibandingkan dengan industri negara di kawasan Asia dengan jumlah penduduk atau angkatan kerja yang lebih sedikit.
2. Usaha kecil di Indonesia masih lebih banyak membuat produk-produk sederhana yang tidak terlalu membutuhkan pendidikan formal tinggi.
3. Usaha kecil di Indonesia masih merupakan usaha yang membuat produk-produk yang bernuansa industri seperti kerajinan dari kayu dan rotan atau ukiran-ukiran yang pada dasarnya merupakan keahlian tersendiri dari masyarakat di masing-masing daerah.
4. Kegiatan usaha kecil masih sangat *agricultural based* karena mempunyai banyak komoditi-komoditi pertanian yang dapat diolah dalam skala kecil.
5. Pengusaha-pengusaha usaha kecil lebih banyak menggantungkan diri pada kemampuan sendiri atau pinjam dari sumber informasi untuk modal kerja dana usaha.

Subanar (1994: 9) menjelaskan selain kelebihan yang dimiliki, usaha kecil memiliki beberapa kelemahan yaitu:

1. Kesulitan dalam memperoleh modal
2. Sumber modal terbatas pada kemampuan pemilik
3. Tingkat risiko hanya ditanggung pemilik usaha
4. Belum ada perumusan perencanaan dan program pengendalian usaha
5. Kurang mendapat informasi mengenai bisnis, lemah dalam promosi
6. Kurang petunjuk pelaksanaan teknis operasional, manajemen keuangan maupun studi mengenai pasar.

D. Kewirausahaan

Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi resiko. Nilai tambah ini diciptakan oleh wirausaha yang

memiliki keberanian menanggung resiko, menghabiskan waktu dan menyediakan berbagai produk barang dan jasa (Suryana, 2006:18). Seorang wirausahawan dalam pemikirannya selalu mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Resiko kerugian merupakan hal biasa karena mereka memegang prinsip bahwa faktor kerugian pasti ada. Bahkan, semakin besar resiko kerugian yang bakal dihadapi, semakin besar pula keuntungan yang bakal diraih (Kasmir, 2008:16).

Menurut Kasmir (2008:27) berwirausaha tidak selalu memberikan hasil yang sesuai dengan harapan dan keinginan pengusaha. Tidak sedikit pengusaha yang mengalami kerugian dan akhirnya bangkrut. Namun banyak juga wirausahawan yang berhasil untuk beberapa generasi. Bahkan, banyak pengusaha yang semula hidup sederhana menjadi sukses dengan ketekunannya. Keberhasilan atas usaha yang dijalankan merupakan harapan pengusaha. Berikut ini beberapaciri wirausahawan yang dikatakan berhasil:

1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak kemana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui apa yang akan dilakukan pengusaha tersebut.
2. Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri dasar dimana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.
3. Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi lebih baik dari pada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktifitas usaha yang dijalankan selalu di evaluasi dan harus lebih baik dari sebelumnya.
4. Berani mengambil resiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki oleh pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.
5. Kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, dimana ada peluang disitu ia datang, benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras.
6. Bertanggung jawab terhadap segala aktifitas yang dijalanannya, baik sekarang maupun yang akan datang.

7. Komitmen kepada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati.

8. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak baik yang berhubungan langsung dengan usahanya maupun yang tidak. Hubungan baik yang perlu dijalankan antarlain kepada para pelanggan,

E. Analisis Usaha

1. Aspek Manajemen Operasional

Manajemen operasi adalah suatu fungsi atau kegiatan manajemen yang meliputi perencanaan, organisasi, koordinasi, pengawasan dan pengarahan terhadap operasi perusahaan. Operasi ini merupakan kegiatan yang ada dalam perusahaan untuk mengubah masukan menjadi keluaran, sehingga keluarannya akan lebih bermanfaat dari masukannya. Keluaran dapat berupa barang atau jasa. Tugas manajemen operasional di perusahaan adalah untuk mendukung manajemen dalam rangka pengambilan keputusan masalah produksi atau operasi (Anoraga, 2009: 197).

Fungsi produksi dan operasi berkaitan dengan pertanggungjawaban dalam pengolahan dan pentransformasian masukan (input) menjadi keluaran (output) berupa barang atau jasa yang akan dapat memberikan pendapatan bagi perusahaan. Untuk melaksanakan fungsi tersebut diperlukan serangkaian kegiatan yang merupakan keterkaitan dan menyeluruh sebagai suatu sistem. Menurut Assauri, (2008 : 34), ada empat fungsi terpenting dalam fungsi produksi dan operasi yaitu :

a. Proses pengolahan merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan peralatan untuk pengolahan masukan atau inputs menjadi keluaran yang berupa barang dan jasa, yang akhirnya dapat dijual kepada pelanggan untuk memungkinkan perusahaan memperoleh hasil keuntungan yang diharapkan.

b. Jasa-jasa penunjang, merupakan sarana yang berupa pengorganisasian yang diperlukan untuk menunjang kegiatan produksi, sehingga proses pengolahan dapat terlaksana secara efektif dan efisien. Jasa-jasa pelayanan produksi dan operasi meliputi pengetahuan dan teknologi yang dibutuhkan

untuk digunakan dan diorganisir serta dikomunikasikan agar proses produksi dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.

c. Perencanaan merupakan penetapan keterkaitan dan pengorganisasian dari kegiatan produksi dan operasi yang akan dilakukan dalam suatu dasar waktu dan periode tertentu. Berfungsi agar kegiatan produksi dan operasi yang akan dilakukan dapat terarah bagi pencapaian tujuan produksi dan operasi, serta fungsi produksi dapat terlaksana secara efektif dan efisien.

d. Pengendalian dan pengawasan, merupakan fungsi untuk menjamin terlaksananya kegiatan sesuai dengan yang direncanakan, sehingga maksud dan tujuan untuk penggunaan dan pengolahan masukan pada kenyataannya dapat dilaksanakan.

Swastha dan Sukotjo (2007 : 260) mengatakan bahwa, terdapat dua macam tenaga kerja yang terdapat pada sebuah perusahaan, yaitu : 1) tenaga kerja eksekutif yang mempunyai dua tugas pokok sebagai pengambil berbagai keputusan dan melaksanakan fungsi manajemen, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, serta pengawasan. 2) tenaga kerja operatif yang merupakan tenaga terampil yang menguasai bidang pekerjaannya, sehingga setiap tugas yang dibebankan kepadanya dapat dilaksanakan dengan baik. Pada aspek manajemen operasional meliputi, bahan baku, bahan penolong, tenaga kerja, peralatan, dan proses produksi.

Menurut Swastha dan Ibnu (2007: 269), ada beberapa metode dalam penetapan upah tenaga kerja pada industri yaitu:

a. Metode upah langsung (*straight salary*)

Merupakan upah yang dibayarkan pada karyawan diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan.

b. Gaji (*wage*)

Merupakan metode pembayaran upah berdasarkan pada lama waktu mengerjakan suatu pekerjaan atau dihitung menurut tingkat upah perjam, tanpa memperhatikan kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkan.

c. Metode upah satuan (*price work*)

Merupakan pemberian upah berdasarkan pada jumlah produk yang dihasilkan.

d. Komisi

Merupakan jumlah uang yang dibayarkan (biasanya didasarkan atas persentase dan harga jual) untuk setiap unit barang yang terjual.

e. Premi *shift* kerja (*shift*)

Merupakan upah yang diberikan kepada karyawan karena bekerja diluar jam kerja normal.

f. Tunjangan tambahan (*fringe benefit*)

Hal ini dilakukan oleh pihak perusahaan untuk menarik agar karyawan bekerja diperusahaan dalam jangka waktu yang lama. Seringkali memberikan tunjangan tambahan diluar upah yang bisa mereka terima.

2. Aspek Pemasaran

Pemasaran mempunyai peranan yang penting dalam dunia usaha. Definisi pemasaran mencakup proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran barang dan jasa yang bernilai satu sama lain (Swastha dan Ibnu, 2007: 178).

Aspek pasar dan pemasaran salah satu aspek penting. Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli (Swastha dan Ibnu, 2007: 179).

Biaya pemasaran meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang sampai produk tersebut diubah kembali dalam bentuk tunai. Kegiatan pemasaran produk dimulai jauh sebelum produk selesai diproduksi. Setelah produk selesai diproduksi kegiatan pemasaran dilaksanakan melalui serangkaian tindakan berikut ini: penyampaian produk di gudang, penjualan, pembungkusan dan pengiriman dan pencatatan transaksi penjualan. Dengan demikian biaya pemasaran tidak hanya meliputi biaya penjualan saja tetapi termasuk di dalamnya biaya advertensi, biaya pergudangan,

biaya pembungkusan dan pengiriman, biaya kredit dan penagihan serta biaya akuntansi pemasaran (Mulyadi, 2009: 488).

Menurut Swastha dan Ibnu (2007: 193), Bauran pemasaran (*Marketing mix*) merupakan kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni:

- a. Produk, adalah suatu sifat yang kompleks baik dapat diraba maupun tidak dapat diraba, termasuk bngkus, warna, harga, prestise perusahaan, pelayanan perusahaan dan pengecer, yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan atau kebutuhannya.
- b. Harga, adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayannya.
- c. Kegiatan Promosi, merupakan salah satu variabel *marketing mix* yang digunakan oleh perusahaan untuk mengadakan komunikasi dengan pasarnya.
- d. Distribusi, adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen ke konsumen atau pemakai industri.

Marketing mix tersebut merupakan satu perangkat yang akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran bagi perusahaan, dan semua ini ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada segmen pasar atau konsumen yang dipilih.

3. Aspek Keuangan

Setiap bisnis membutuhkan modal/kapital untuk memulai, mengelola, memelihara, dan bertumbuh. Jika bisnis berhasil maka bisnis tersebut akan menghasilkan uang. Namun, baik sukses maupun gagal, bisnis tetap membutuhkan uang untuk membeli peralatan, persediaan, membayar pajak, dan melakukan sewa (Anoraga, 2009: 244).

Menurut Anoraga (2009: 244), yang dimaksud dengan keuangan adalah studi tentang uang di dalam perusahaan, yang merupakan area fungsi bisnis yang bertanggung jawab untuk mendapatkan dana, mengelolanya dan menentukan alternatif penggunaan yang terbaik. Yang bertanggung jawab atas aktivitas ini adalah manajer keuangan.

Dalam aspek finansial juga akan dibahas mengenai biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan suatu produk. Menurut Mulyadi (2001:14), biaya dapat digolongkan sebagai berikut:

a. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya, misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan baku. Maka, semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan baku disebut biaya bahan baku.

b. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu : (a) Biaya produksi yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual, (b) Biaya pemasaran yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan pemasaran produk, (c) Biaya administrasi dan umum yaitu biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk.

c. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Biaya dikelompokkan menjadi dua, yaitu : (a) Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai, (b) Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai.

d. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

Biaya digolongkan menjadi empat, yaitu (a) Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, (b) Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, (c) Biaya *semifixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu, (d) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.

e. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya

Biaya dibagi menjadi dua, yaitu : (a) Pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi, (b) Pengeluaran pendapatan (*income expenditure*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

Adapun analisis keuangan yang digunakan adalah:

1. Perhitungan Biaya Bersama

Biaya bersama adalah biaya yang memproduksi dua atau lebih produk yang terpisah dengan menggunakan fasilitas yang sama pada saat yang bersamaan (Mulyadi, 2009: 334). Metode perhitungan biaya bersama menurut Mulyadi (2009: 336) dapat dialokasikan dengan menggunakan empat metode berikut:

- a. Metode nilai jual relatif, metode penentuan harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut.
- b. Metode satuan fisik, metode penentuan harga produk bersama sesuai dengan manfaat yang ditentukan oleh masing-masing produk akhir.
- c. Metode rata-rata biaya persatuan, harga pokok masing-masing produk dihitung sesuai dengan proporsi kuantitas yang diproduksi dan hanya dapat digunakan bila produk bersama diukur dalam satuan yang sama.
- d. Metode rata-rata tertimbang, rata-rata biaya persatuan yang dipakai dalam mengalokasikan biaya bersama adalah kuantitas produksi, dan kuantitas produk ini dikalikan dengan angka penimbang dan hasil kalinya dipakai sebagai dasar alokasi.

2. Perhitungan Biaya Penyusutan

Proses untuk mengalokasikan harga perolehan dari aktiva tetap menjadi beban pada suatu periode dinamakan penyusutan. Proses ini ditujukan untuk memadukan (*matching*) beban dengan pendapatan yang dihasilkan selama jangka waktu pemakaian aktiva tetap tersebut. Tujuan utama dari akuntansi penyusutan adalah untuk menentukan berapa keuntungan yang diperoleh perusahaan dan memperhitungkan penurunan kegunaan aktiva tetap karena pemakaian. Semua aktiva tetap (kecuali tanah) hanya akan memberikan manfaat dalam suatu jangka waktu tertentu.

Pemakaiannya yang terus menerus merupakan suatu elemen yang menyebabkan terjadinya penyusutan sehingga untuk mengukur penyusutan dari suatu aktiva tetap harus diketahui harga perolehan, umur kegunaan dan perkiraan nilai sisa dari aktiva tersebut. Harga perolehan adalah jumlah uang yang dikeluarkan untuk membeli aktiva tersebut sampai aktiva itu dapat digunakan

oleh perusahaan. Perkiraan umur kegunaan adalah periode dimana perusahaan dapat memanfaatkan aktiva tetap tersebut. Perkiraan nilai sisa adalah nilai kas yang diharapkan dari aktiva tetap tersebut pada akhir masa kegunaannya (Charles dan Horrison, 1993 : 472,473).

Charles dan Horrison (1993 : 474-477), menambahkan bahwa ada empat metode yang dipakai untuk menyusutkan aktiva tetap, yaitu:

- a. Metode garis lurus, dalam metode ini perusahaan akan mencatat beban penyusutan yang sama jumlahnya untuk setiap periode. beban penyusutan setiap periode didapat dengan membagi harga perolehan yang dapat disusutkan dengan umur kegunaan dari aktiva tetap tersebut.
- b. Metode jumlah unit produksi, dalam metode ini suatu jumlah tertentu (yang tetap) dibebankan pada setiap unit produksi yang dihasilkan oleh aktiva tetap yang digunakan. Harga perolehan yang dapat disusutkan dibagi dengan perkiraan produksi selama masa kegunaan dari aktiva tetap tersebut untuk mendapatkan beban penyusutan per unit produksi. Beban penyusutan per unit ini akan dikalikan dengan jumlah unit produksi selama periode yang bersangkutan untuk mendapatkan jumlah beban penyusutan selama periode tersebut.
- c. Metode saldo menurun berganda, metode ini merupakan salah satu metode penyusutan yang dipercepat. Metode penyusutan yang dipercepat akan memberikan beban penyusutan yang lebih besar dari metode garis lurus pada periode- periode awal pemakaian aktiva tersebut. Metode saldo menurun berganda menghitung beban penyusutan per periode dengan mengalikan nilai buku aktiva tetap dengan suatu persentasi tertentu. Tingkat persentasi tersebut biasanya dua kali lebih besar dari tingkat penyusutan yang digunakan dalam metode garis lurus.
- d. Metode *sum of years digits*, metode ini merupakan salah satu metode penyusutan aktiva tetap yang dipercepat, yaitu dengan mengalikan harga perolehan yang dapat disusutkan dengan suatu angka tertentu. Penyebut dari angka ini adalah jumlah dari umur kegunaan aktiva tetap tersebut.

3. Analisis Laba Rugi

Laporan laba rugi memberikan informasi tentang keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan, karena keberhasilan manajemen pada umumnya diukur dengan laba yang diperoleh oleh manajemen selama periode tertentu. Laba adalah selisih antara pendapatan yang telah direalisasikan dengan biaya yang terjadi untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Apabila pendapatan lebih besar dari pada biaya maka dikatakan perusahaan memperoleh laba, sebaliknya jika pendapatan lebih kecil daripada biaya maka perusahaan menderita rugi (Munawir, 2004: 26). Pada pokoknya, laporan rugi-laba dibuat untuk meringkas penghasilan dan biaya-biaya perusahaan selama satu periode. Biaya dimasukkan ke dalam laporan rugi-laba untuk mengurangi penghasilan, sehingga selisihnya dapat berupa laba bersih (positif) atau rugi (negatif) (Swastha dan Ibnu, 2007: 322).

Untuk mampu menganalisis keuntungan perusahaan dengan baik, perusahaan harus mempunyai pembukuan tertentu. Secara umum, perusahaan sekurang-kurangnya harus mempunyai laporan neraca dan laporan rugi-laba (Kadarsan, 1992: 46). Ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yakni volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya (Mulyadi, 2009: 41).

Selanjutnya menurut Mulyadi (2009: 15), mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku biaya dan hubungannya dengan volume kegiatan, yaitu:

- a. Biaya tetap, merupakan jumlah biaya yang jumlahnya tetap pada kisaran volume tertentu, seperti gaji pimpinan, penyusutan, pemeliharaan, sewa gedung, dan bunga modal.
- b. Biaya variabel, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Seperti biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Keuntungan produk yang dihasilkan akan dilihat setiap bulannya. Keuntungan atau laba rugi usaha dihitung dengan menggunakan pendekatan

variable costing. Pendekatan *variable costing* merupakan metode penentu harga pokok produksi yang membebankan hanya pada biaya produksi yang bersifat variabel saja pada produk. Pendekatan metode ini memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dalam menentukan harga pokok produk (Mulyadi, 2009: 145).

Keberhasilan dari sebuah perusahaan dapat dilihat dari besarnya laba yang dihasilkan. Laporan laba rugi diperlukan untuk memberikan informasi mengenai keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan. Apabila pendapatan lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan maka perusahaan dapat dikatakan memperoleh laba dan begitu sebaliknya. Laba adalah selisih antara pendapatan yang diterima dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut (Munawir, 2004: 26).

F. Penelitian Terdahulu

Bayu kristianto (2014) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisa Usaha Emping jagung pada industri kecil Rizqi di Kecamatan Tilatang Kamang Kabupaten Agam” dengan tujuan mendeskripsikan profil usaha emping jagung Rizky dan menganalisis tingkat keuntungan dan break even point (titik impas) menggunakan analisa data kualitatif dan analisa kuantitatif. Analisa kualitatif digunakan untuk mendiskripsikan profil usaha emping jagung rizqy. Analisa kuantitatif untuk menghitung tingkat keuntungan dan titik impas usaha emping jagung rizqy. Usaha emping jagung Rizqy adalah industri rumah tangga berdiri sejak tahun 2008. Usaha ini memiliki 4 orang tenaga kerja termasuk pemilik usaha. Dari aspek operasional, usaha ini hanya memproduksi emping jagung yang dikemas menjadi 3 jenis ukuran yaitu ukuran 1 ons, 1,25 ons, dan 2,25 ons.

Pendistribusian dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Promosi yang dilakukan adalah personal selling, promosi penjualan dan advertensi. Pencatatan keuangan sederhana dan belum sesuai kaidah akuntansi. Selama periode januari-juni 2014, keuntungan usaha ini sebesar Rp 27.731.330. usaha ini telah berproduksi diatas titik impas (impas kuantitas 947,75kg dan impas penjualan Rp 46.139.389). berdasarkan hasil penelitian dari bayu kristianto, pemilik usaha disarankan meminimalkan fluktuasi produksi dengan menggunakan mesin pengering emping jagung, serta disarankan mencantumkan tanggal kadaluarsa pada setiap jenis kemasan dan berat bersih dari produk tersebut.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian telah dilakukan pada Usaha Stik Kentang Linda yang beralamat di Jln. Melati perumnas II Indarung Kelurahan Indarung Kecamatan Lubuk Kilangan Padang Sumatera Barat. Pemilihan tempat ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa usaha ini belum melakukan perhitungan – perhitungan dan pencatatan keuangan usahanya dengan baik sehingga modal usaha yang dijalankan oleh pemilik bercampur dengan uang pribadi sehingga mengakibatkan keuntungan yang didapat oleh usaha ini pun tidak jelas. Usaha ini telah memiliki izin halal dengan No. LP.POM-MUI 13100005751112 (Lampiran 5) dan usaha ini juga memiliki sertifikat produksi pangan industri rumah tangga dari Dinas Kesehatan Kota Padang dengan No. HK.00.05.5.1.1640 (Lampiran 6).

Penelitian ini telah dilaksanakan selama 1 bulan semenjak dikeluarkannya surat rekomendasi penelitian dari Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas terhitung dari 3 April sampai dengan 2 Mei 2015 dari Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

B. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Menurut Nazir (2011:57), metode deskriptif studi kasus adalah suatu metode penelitian tentang status objek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Tujuan dari metode ini adalah mendeskripsikan atau memberikan gambaran secara faktual dan sistematis mengenai fakta-fakta ataupun sifat dan hubungan antara satu kejadian dengan kejadian lain yang diselidiki. Pada penelitian ini yang menjadi objek adalah Usaha Stik Kentang Linda. Pendeskripsian usaha ini mencakup profil usaha stik kentang Linda, mengidentifikasi tiga aspek yaitu aspek operasional, aspek pemasaran dan aspek finansial serta dalam menganalisis tingkat keuntungan pada usaha stik kentang Linda.

C. Pengumpulan Data

Data yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder yang berkaitan dengan penelitian.

1. Menurut Nazir (2011: 50), data primer merupakan data dari sumber-sumber dasar yang merupakan bukti dari kejadian yang lalu. Data primer diperoleh melalui wawancara terstruktur antara peneliti dengan informan kunci dan pengamatan lapangan dengan menggunakan panduan wawancara (*quisioner guide*). Data primer yang dikumpulkan seperti (1) gambaran umum usaha yang meliputi sejarah berdirinya usaha, lokasi usaha, dan struktur organisasi. manajemen produksi dan pembiayaan, meliputi sistem pengadaan bahan baku, jumlah pembelian bahan baku, harga bahan baku, jenis bahan baku yang dibeli, frekuensi pembelian bahan baku, proses produksi yang dilakukan, volume produksi yang dihasilkan, jumlah modal yang dibutuhkan dan sumber modal untuk usaha stik kentang Linda, (2) pedagang retail mengenai produk Stik Kentang Linda.

2. Data sekunder adalah data yang berbentuk tulisan atau dokumen yang berhubungan dengan permasalahan penelitian yang didapat dari lembaga yang terkait dengan penelitian ini ataupun informan kunci. Data sekunder yang dikumpulkan dari berbagai instansi pemerintahan di lokasi penelitian dan instansi-instansi yang terkait seperti Dinas Perdagangan, Perindustrian, Pertambangan dan Energi Kota Padang, Badan Pusat Statistik, dan literatur yang relevan yang berkaitan dengan penelitian.

D. Variabel yang Diamati

Untuk tujuan pertama yaitu mendeskripsikan profil usaha Stick Kentang, aspek operasional, pemasaran dan keuangan yang dilakukan oleh Usaha Stick Kentang Linda. Variabel yang diamati untuk mendeskripsikan profil usaha adalah Gambaran umum usaha: meliputi sejarah berdirinya usaha, lokasi usaha, dan struktur organisasi usaha stick kentang Linda. Variabel yang diamati untuk mendeskripsikan aspek operasional, pemasaran dan keuangan pada usaha stick kentang Linda adalah :

1. Aspek operasional usaha, meliputi:

a. Aspek produksi, meliputi : Data yang dikumpulkan meliputi sistem pengadaan bahan baku dan bahan pelengkap, harga bahan baku dan bahan pelengkap, jumlah pembelian bahan baku dan bahan pelengkap, sumber bahan baku, periode pembelian bahan baku dan bahan pelengkap, proses produksi

yang dilakukan serta jumlah produksi yang dihasilkan Usaha Stik Kentang Linda.

b. Aspek sumber daya dan tenaga kerja meliputi : Jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pembagian kerja, umur tenaga kerja, lama bekerja, sistem gaji/ upah tenaga kerja.

c. Mesin dan peralatan, meliputi : jenis dan jumlah mesin dan peralatan yang digunakan serta fungsinya, harga beli mesin dan peralatan, dan umur ekonomis mesin dan peralatan.

2. Aspek pemasaran usaha yaitu bauran pemasaran yang merupakan perangkat variabel-variabel pemasaran terkontrol yang digabungkan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan dalam pasar sasaran (*target market*) meliputi:

a. Produk, berkaitan dengan klasifikasi produk, kualitas produk, merek, kemasan dan label serta daur hidup produk.

b. Harga, berkaitan dengan kebijakan harga, metode penetapan harga dan sistem pembayaran.

c. Distribusi, berkaitan dengan saluran distribusi produk dan jenis saluran yang digunakan dan daerah mana yang akan menjadi sasaran distribusi.

d. Promosi, berkaitan dengan bagaimana usaha dalam kegiatan promosi produk sehingga produk dikenal konsumen serta jenis promosi yang dilakukan.

3. Aspek keuangan usaha, meliputi :

a. Sumber modal usaha merupakan darimana saja modal usaha diperoleh dan berapa jumlah modal awal usaha yang digunakan.

b. Pembukuan merupakan bagaimana sistem pembukuan yang diterapkan oleh usaha.

Untuk tujuan kedua menganalisis tingkat keuntungan (laba/rugi) dari Usaha Stik Kentang Linda, variabel yang diamati yaitu:

1. Pendapatan, meliputi seluruh penerimaan usaha, data yang diperlukan terdiri dari harga jual produk, jumlah produksi produk (Rp/kemasan)

2. Biaya, meliputi semua pengeluaran yang dilakukan untuk menjalankan usaha, terdiri dari :

a. Biaya tetap (*fixed Cost*) adalah biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu), terdiri dari :

i. BOP (biaya overhead pabrik) tetap, yaitu biaya overhead pabrik yang tidak berubah dalam volume kegiatan tertentu. Contohnya : biaya pemeliharaan alat, biaya penyusutan, pajak kendaraan usaha, dan pajak bangunan usaha (Rp).

ii. Biaya umum dan administrasi tetap, yaitu biaya operasional usaha diluar biaya kegiatan pemasaran. Contohnya : gaji pimpinan dan gaji karyawan tetap

b. Biaya variabel (*varabel cost*) adalah biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi dan penjualan, terdiri dari :

i. Biaya bahan baku, yaitu biaya pembelian kentang dan tepung yang dihitung dalam satuan Rp/kg

ii. Biaya tenaga kerja variabel, yaitu biaya tenaga kerja yang secara langsung ikut serta dalam proses produksi. Contohnya : gaji tenaga kerja produksi (Rp).

iii. BOP (biaya *overhead* pabrik) variabel, yaitu biaya overhead pabrik yang berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya : biaya kemasan, biaya merek produk, biaya bahan penolong yang dihitung dalam satuan Rp/kg dan biaya bahan bakar produksi, biaya transportasi yang dihitung dalam satuan Rp/Liter.

c. Biaya bersama adalah biaya untuk memproduksi dua atau lebih produk yang terpisah dengan fasilitas yang sama pada saat bersamaan (Mulyadi, 2009). Karena tempat produksi stik kentang bergabung dengan rumah pribadi pimpinan usaha maka ada beberapa sarana yang dipergunakan secara bersama-sama. Karena pemakaian sarana bersama-sama memakan biaya atau beban akan ditanggung secara bersama-sama pula seperti pemakaian listrik, air dan penyusutan peralatan yang digunakan pada saat proses produksi, seperti pisau, panci dan peralatan dapur lainnya. Selain itu penyusutan mobil yang digunakan sebagai transportasi untuk pemasaran produk stik kentang ini. Untuk pencarian biaya bersama digunakan metode nilai jual relatif. Dasar pemikiran metode ini

adalah bahwa harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut. Rumus untuk menghitung biaya bersama dengan metode nilai jual relatif seperti dibawah ini (Mulyadi, 2009).

$$\text{Biaya bersama} = \frac{\text{Total biaya bersama}}{\text{Total Nilai Jual}} \times 100 \%$$

E. Analisis Data

1. Analisis kualitatif

Menurut Nazir (2011: 55), analisis kualitatif berkaitan dengan gambaran deskriptif dari variabel-variabel penelitian secara sistematis. Yang diamati dari analisis kualitatif ini adalah dari aspek operasional meliputi gambaran umum usaha, faktor manajemen produksi serta faktor sumber daya dan tenaga kerja, aspek pemasaran meliputi bauran pemasaran (produk, harga, distribusi dan promosi), dan aspek finansial meliputi jumlah dan sumber modal (modal pinjaman atau modal sendiri), pencatatan laporan keuangan.

2. Analisis Kuantitatif

a. Analisis keuntungan (laba/rugi)

Untuk mengetahui keuntungan usaha stik kentang Linda dapat dilakukan dengan perhitungan laba rugi usaha yang tersaji dalam laporan laba rugi. Menurut Khasmir (2008 : 45), laporan laba rugi yaitu laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari biaya-biaya yang dikeluarkan dalam satu periode tertentu. Keuntungan atau laba bersih dapat diperoleh dari selisih antara pendapatan penjualan dengan seluruh biaya selama periode tertentu, dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Laba bersih (Rp)} = \text{Pendapatan penjualan (Rp)} - \text{Biaya total (Rp)}$$

Dimana :

$$\text{Pendapatan penjualan (Rp)} = \text{Jumlah produk yang dijual} \times \text{harga jual persatuan}$$

$$\text{Biaya total (Rp)} = \text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel}$$

Harga jual merupakan harga yang dibayarkan oleh konsumen/pedagang kepada produsen untuk sejumlah unit produk. Harga yang dipakai dalam penelitian ini adalah harga pasar atau berdasarkan harga riil saat penjualan oleh

produsen ke pedagang atau ke konsumen langsung. Penelitian ini menggunakan data penjualan usaha selama 1 bulan terhitung dari bulan April sampai Mei 2015.

Alat analisis yang dapat digunakan untuk menghitung keuntungan yaitu dengan pendekatan *variabel costing* yaitu laporan laba rugi yang menitikberatkan pada penyajian biaya sesuai dengan perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan (Mulyadi, 2000: 136). Bentuk format perhitungan laba rugi dengan metode variabel costing dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Format Perhitungan Laba Rugi dengan Metode *Variable Costing*

Keterangan	Nilai per unit	Nilai Total
Pendapatan Penjualan		Xxx
Retur Penjualan		Xxx
Penjualan Bersih		XXX
Dikurangi Biaya Variabel:		
Biaya Bahan Baku	Xxx	
Biaya bahan penolong	Xxx	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Xxx	
BOP Variabel	Xxx	
Total Biaya Variabel		Xxx
Laba Kontribusi		Xxx
Dikurangi Biaya Tetap:		
BOP tetap :		
Biaya Penyusutan	Xxx	
Total BOP Tetap	Xxx	
Biaya Administrasi dan umum		
- Gaji pimpinan	xxx	
- Pajak kendaraan	xxx	
Total biaya administrasi umum	Xxx	
Total biaya tetap		Xxx
Laba Bersih		XXX

Sumber : Mulyadi, 2000

b. Analisis Biaya Penyusutan

Penggunaan semua nilai inventaris baik itu mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi akan mengalami kerusakan, kehilangan ataupun penyusutan, merupakan pengeluaran sehingga nilai penyusutan dari peralatan dan mesin harus diperhitungkan. Penyusutan merupakan penurunan nilai mesin dan peralatan sebagai akibat penggunaannya dalam proses produksi. Besarnya penyusutan akan dihitung melalui metode garis lurus yaitu :

$$D = \frac{P - S}{N}$$

Dimana:

D = besarnya penyusutan (Rp./tahun)

P = harga beli (Rp.)

S = nilai sisa (Rp.)

N = umur ekonomis (tahun)

Metode garis lurus yaitu metode penyusutan dimana besarnya penyusutan selalu sama dari setiap periode akuntansi selama umur ekonomis dari asset tetap yang bersangkutan (Ibrahim, 2003 : 142). Umur ekonomis alat ditentukan berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha.

Metode penyusutan untuk mesin dapat dihitung dengan menggunakan metode saldo menurun berganda (Charles dan Horrison, 1993 : 474), yaitu:

- i. Menghitung tingkat penyusutan berdasarkan metode garis lurus dan dikalikan dua untuk mendapatkan tingkat penyusutan berdasarkan metode saldo menurun berganda.

$$\text{Tarif saldo menurun berganda} = \frac{1}{\text{Umur kegunaan}} \times 2$$

- ii. Tingkat penyusutan berdasarkan metode saldo menurun berganda tersebut dikalikan dengan nilai buku awal periode dari aktiva tetap tersebut.

Penyusutan = Tarif saldo menurun berganda X nilai buku

untuk mencari nilai buku: **Harga perolehan – Akumulasi Penyusutan**

Beban penyusutan pada periode yang paling akhir adalah jumlah yang diperlukan untuk mengurangi nilai buku aktiva tetap pada periode tersebut yang menjadi nilai sisanya.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil dan Gambaran Umum Usaha

1. Sejarah Berdirinya Usaha Stick Kentang

Usaha stick kentang Linda merupakan salah satu industri kecil yang mengolah produk hasil pertanian berbahan baku dari tanaman kentang. Usaha ini mengolah tanaman kentang untuk dijadikan makanan ringan yang bisa menambah daya jual dari tanaman kentang tersebut. Kentang tersebut diolah kemudian dicampurkan dengan bahan - bahan pendukung lainnya sehingga menjadi makanan ringan yang dibentuk seperti stick panjang. Usaha stick kentang ini berdiri pada tahun 2008 yang dipimpin oleh ibu Linda sebagai pemilik usaha stick kentang.

Awal berdiri usaha ini dikarenakan pemilik usaha yaitu ibu Linda belajar resep stick kentang ini dari saudaranya. Tujuan dari belajar resep ini sebenarnya untuk menambah wawasan dan variasi dalam membuat makanan pada saat lebaran. Momentum tersebut dimanfaatkannya sebagai peluang untuk memperoleh keuntungan dengan mengusahakannya secara kecil-kecilan dimulai dari menjual produk ke tetangga pada saat lebaran. Pemilik usaha langsung memberikan nama untuk usahanya ini dengan menyertai namanya sehingga usaha ini dinamakan “Usaha Stick Kentang Linda”.

Usaha stick kentang ini berlokasi di Jalan. Melati Perumnas II Indarung Kelurahan Indarung Kecamatan Lubuk Kilangan Padang Sumatera Barat. Stick kentang Linda telah mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia Sumatera Barat pada tahun 2012. Dimana produk stick kentang Linda sudah dinyatakan halal menurut hukum islam dengan no sertifikat No: LP.POM-MUI 13100005751112 (Lampiran 5). Pemilik juga mengikuti penyuluhan keamanan pangan dalam rangka berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia dengan No. HK.00.05.5.1.1640 tanggal 30 April 2003 dari Dinas Kesehatan Kota Padang tahun 2009 (Lampiran 6).

Usaha stick kentang Linda ini telah mengikuti kegiatan-kegiatan pelatihan untuk menambah dan meningkatkan keterampilan dalam mengelola usaha yang diadakan oleh Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang serta mengikuti kegiatan bazar dan pameran-pameran sebagai sarana

untuk memproduksi produk dan memperkenalkan produk sehingga Stick Kentang Linda dapat dikenal oleh masyarakat dan dapat dijadikan oleh-oleh dari Kota Padang. Tempat produksi Usaha stik kentang Linda ini satu bangunan dengan rumah pemilik usaha sehingga terdapat biaya bersama yang dilakukan dalam proses produksi stick kentang ini.

2. Struktur Organisasi Usaha Stick Kentang Linda

Penerapan sistem manajemen yang baik merupakan alat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Adanya struktur yang mapan sangat diperlukan untuk menjamin agar rencana manajer dapat terlaksana. Tujuan perusahaan dapat terlaksana dan tercapai jika ada tempat untuk melakukan kegiatan manajemen tersebut. Tempat atau wadah inilah yang dikenal dengan organisasi yang tergambar dalam struktur organisasi perusahaan (Swastha dan Sukotjo, 2007: 129).

Usaha stik kentang Linda merupakan usaha perorangan. Menurut Swastha dan Sukotjo (2007: 53), usaha perorangan merupakan usaha yang dimiliki seseorang dan bertanggungjawab sepenuhnya terhadap semua resiko dan kegiatan perusahaan. Ibu Linda merupakan pemilik usaha yang merangkap sebagai pemilik usaha, pengelola keuangan, dan pemasaran, 3 orang tenaga kerja bagian produksi serta suami ibu Linda sendiri ikut juga sebagai tenaga kerja bagian pemasaran. Tenaga kerja yang digunakan oleh pemilik usaha sampai saat ini sebanyak 5 orang. Berdasarkan kriteria banyaknya tenaga kerja pada sebuah usaha, menurut Badan Pusat Statistik (2010), usaha stik kentang Linda ini termasuk dalam Industri kecil (Lampiran 2).

Usaha stick kentang Linda ini tidak memiliki struktur organisasi. Pembagian pekerjaan pada usaha ini yaitu pimpinan, bagian produksi, dan pemasaran. Semua pekerja bisa saling tolong menolong dalam melakukan pekerjaannya. Adapun penjelasan mengenai tugas masing-masing sebagai berikut:

- i. Pimpinan usaha bertugas dan bertanggung jawab mengatur, mengawasi dan mengambil keputusan atas kegiatan usaha, memegang tugas bagian keuangan, dan juga ikut serta dalam proses produksi.
- ii. Bagian produksi bertugas dan bertanggungjawab dalam memproses bahan baku menjadi produk yang siap dipasarkan. Dalam bagian produksi ini

tidak ada pembagian kerja yg jelas sehingga semua tenaga kerja bisa mengerjakan pekerjaan yg bisa dikerjakan. Terkadang pemilik juga turut membantu dalam kegiatan produksi.

- iii. Bagian pemasaran dan pendistribusian dilakukan oleh suami pemilik bersama pemilik itu sendiri memasarkan produk ke tempat penjualan oleh-oleh, toko kue dan minimarket di Kota Padang.

Subanar (1994:6) menjelaskan, ciri-ciri usaha kecil adalah pemilik usaha merangkap manajer yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri, pemilik berperan sebagai pekerja sekaligus penerima laba secara penuh, struktur organisasinya sederhana dan jumlah tenaga kerja yang terbatas dengan pembagian kerja yang longgar.

B. Identifikasi Aspek Manajemen Operasional, Pemasaran dan Keuangan

1. Aspek Manajemen Operasional

a. Aspek Sumber Daya Manusia Dan Peralatan

Pada awal usaha ini berdiri hanya dikerjakan oleh Ibu Linda saja yang merupakan pemilik usaha. Seiring dengan meningkatnya permintaan terhadap produk yang mempengaruhi peningkatan jumlah produksi maka usaha ini menambah jumlah tenaga kerjanya. Pada tahun 2010, pemilik menambah tenaga kerja tetapi tenaga kerjanya sering berganti-ganti dikarenakan upah yang didapat terlalu kecil sehingga tenaga kerjanya mencari pekerjaan lain yang lebih menghasilkan. Pada saat sekarang tenaga kerja pada usaha stick kentang Linda lebih mempekerjakan orang terdekat. Jumlah tenaga kerja pada usaha ini adalah 5 orang termasuk pemilik usaha sehingga usaha ini termasuk industri kecil.

Tidak ada syarat untuk bekerja di usaha ini dan tidak harus mempunyai kemampuan khusus karena pekerja dapat belajar dan bisa terlatih dalam membuat makanan stick kentang ini. Pada usaha stick kentang Linda ini belum ada pembagian kerja yang jelas dan semua orang bisa mengerjakan bagian produksi dan khusus untuk bagian pemasaran dilakukan oleh pemilik dan suami pemilik. Adapun identitas tenaga kerja yang dimiliki Usaha stick kentang Linda pada saat ini dapat dilihat pada Tabel 2 .

Tabel 2. Identitas pemimpin dan tenaga kerja pada Usaha Stik Kentang Linda
Pada tahun 2015

No.	Nama	Jenis kelamin	Umur	Pendidikan	Keterangan	Lama bekerja (tahun)
1.	Ibu Linda	Pr	42	SMA	Pimpinan	7
2.	Bapak Edi	Lk	45	SMA	Pemasaran	2
3.	Uni Ovi	Pr	40	SMA	Produksi	4
4.	Rismawati	Pr	30	SMA	Produksi	1
5.	Nur	Pr	22	SMA	Produksi	1

Sumber : Usaha Stik Kentang Linda 2015 (data diolah)

Tenaga kerja atau keahlian sumberdaya manusia merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Keahlian sumberdaya manusia akan mempengaruhi produktivitas suatu perusahaan. Tenaga kerja merupakan kekayaan utama dalam suatu perusahaan, karena tanpa keikutsertaan mereka, aktivitas perusahaan tidak akan terjadi. Tenaga kerja berguna untuk menciptakan dan memproduksi barang dan jasa di perusahaan.

Tenaga kerja pada usaha ini semuanya berasal dari dalam keluarga dan tinggal dilingkungan sekitar usaha. Tenaga kerja usaha ini tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi untuk bekerja. Pimpinan usaha yang merangkap sebagai pemasaran, keuangan dan produksi digaji sebesar Rp 2,000,000,00/bulan dan begitu juga dengan bagian pemasaran sama dengan gaji pemimpin, itu dikarenakan pada pekerja bagian pemasaran adalah suami pemilik sendiri dengan kegiatan membeli bahan baku, dan memasarkan produk.

Tenaga kerja bagian produksi diberikan upah sebesar Rp. 40.000,00/produksi yang bertugas sebagai tenaga kerja pelaksana dalam proses bahan baku menjadi stick kentang Linda. Upah ini langsung diberikan kepada pekerja setiap produksi dilakukan. Para pekerja juga mendapatkan uang konsumsi sebesar Rp. 300.000/bulan sebagai tambahan yang diberikan setiap bulannya. Rincian gaji pimpinan dan upah tenaga kerja pada usaha stick kentang Linda pada periode April – Mei 2015 dapat dilihat pada (Lampiran 7).

Selama periode April – Mei 2015 usaha ini melakukan produksi selama 24 hari kerja dengan jam kerja dimulai dari pukul 08.00 hingga 17.00 WIB dengan waktu istirahat pada pukul 12.00 WIB dan bekerja kembali pada pukul 13.00 WIB. Namun, apabila pekerjaan telah selesai sebelum jam kerja, para pekerja produksi diperbolehkan untuk pulang. Pada usaha stick kentang Linda ini tidak ada peraturan yang mengikat bagi para pekerjanya dan juga tidak terdapat reward dan hukuman berhubung para pekerja juga berasal dari orang terdekat.

Tenaga kerja tersebut juga bertanggung jawab dalam mengemas produk dan pengemasan. Produksi usaha stick kentang Linda dilakukan setiap hari dengan rata-rata berproduksi 150 bungkus/hari dan hanya satu ukuran yakni 0,25 kg dengan harga jual Rp. 12,000/bungkus. Usaha stick kentang Linda menggunakan metode pengupahan dalam menetapkan gaji tenaganya, yaitu metode upah langsung (straight salary), berupa pemberian gaji tiap produksi. Menurut Swastha dan Sukotjo (1999: 269) dimana upah dibayarkan dalam sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu seperti harian, mingguan, bulanan atau tahunan. Berdasarkan Upah Minimum Provinsi (UMP) yang berlaku di Sumatera Barat tahun 2014 adalah Rp. 1.490.000,00 perbulannya (SK Gubernur Sumatera Barat No.562-846-2013 tanggal 29 Oktober 2013), total upah yang diterima tenaga kerja produksi yaitu sebesar Rp. 1.260.000 pada periode April-Mei 2015 usaha stick kentang Linda sangat rendah dibandingkan dengan UMP yang berlaku kecuali pimpinan usaha.

Komponen lain yang dibutuhkan dalam berproduksi adalah tersedianya bangunan tempat melakukan usaha atau produksi, mesin dan peralatan - peralatan yang dilakukan dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Produksi Usaha Stik kentang Linda ini diproduksi ditempat tinggal pemilik sendiri dan status kepemilikan rumah pemilik usaha adalah sewa sebesar Rp. 250.000/bulan. Jenis investasi dan peralatan yang digunakan oleh usaha ini dapat dilihat pada Tabel 3 berikut :

Tabel 3. Investasi dan Peralatan yang Digunakan dalam Proses Produksi dan Pemasaran Usaha stik kentang Linda

No	Jenis investasi dan peralatan	Jumlah	Kegunaan
1.	Mesin Press	2	Untuk mempres atau menutup produk yang telah siap diproduksi
2.	Ampia	3	Untuk memipihkan adonan stik kentang menjadi tipis
3.	Kompore	2	Untuk proses penggorengan
4.	Penggorengan	3	Untuk tempat menggoreng stik kentang yang sudah dipotong-potong memanjang
5.	Timbangan 10 kg	2	Untuk menimbang berat produksi stik kentang perbungkus seberat 0,25kg
6.	Pisau	4	Untuk memotong dan mengupas
7.	Ember Besar	5	Untuk meletakkan adonan kentang
8.	Ember Kecil	9	Untuk meletakkan bahan-bahan yang akan dicampurkan ke adonan
9.	Blender	2	Untuk menghaluskan bahas-bahan
10.	Sendok Pengaduk	5	Untuk mengaduk adonan
11.	Sendok Penggoreng besar	6	Untuk menggoreng stik kentang yang sudah dipotong dan mengangkat jika sudah siap digoreng
12.	Saringan	3	Untuk menyaring minyak
13.	Ayakan	4	Untuk mengayak tepung agar halus
14.	Tabung Gas	2	Untuk bahan bakar memasak
15.	Handphone	1	Alat komunikasi untuk pelanggan dan konsumen
16.	Motor	1	Alat transportasi untuk pendistribusian produk dan pemasaran serta pembelian bahan baku.
17.	Mobil	1	Alat transportasi untuk pendistribusian produk dan pemasaran serta pembelian bahan baku

b. Aspek Manajemen Produksi

Ketersediaan bahan baku disuatu industri menjadi hal yang penting, tanpa adanya bahan baku proses tidak akan bisa berjalan dengan baik. Bahan baku dibutuhkan untuk diproses menjadi produk jadi. Bahan baku yang paling utama dalam usaha ini adalah kentang.

Bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan stick kentang Linda ini adalah kentang dan tepung terigu. Kentang yang dipilih adalah kentang yang bagus dan tidak ada varietas yang dikhususkan untuk pembuatan stick kentang ini. Bahan baku dibeli langsung di Pasar Raya Padang. Pembelian bahan baku dilakukan seminggu sekali. Selama satu bulan periode penelitian usaha ini melakukan pembelian bahan baku sebanyak 4 kali periode. Jumlah bahan baku yang digunakan oleh pihak usaha adalah kentang sebanyak 400kg/bulan dengan total biaya Rp.2.400.000/bln dan 600kg/bln tepung terigu dengan total biaya Rp. 4.500.000 selama 1 bulan periode penelitian. Total pengeluaran biaya bahan baku adalah Rp. 6.900.000/bulan untuk rincian perhitungan bahan baku dapat dilihat pada (Lampiran 8).

Selain bahan baku kentang dan tepung, usaha ini juga membutuhkan bahan penolong yang di beli di Pasar Raya Padang. Bahan penolong dibeli sekali seminggu dan selama penelitian bahan penolong dilakukan sebanyak 4 kali periode. Adapun bahan penolong yang digunakan untuk satu kali produksi yaitu santan kelapa sebanyak 12kg/bln dengan total biaya Rp.120.000/bln, garam halus sebanyak 48kg/bln dengan total biaya Rp.384.000/bln, Bumbu halus (bawang putih, bawang merah, merica) sudah dibeli dalam keadaan halus dan tercampur sebanyak 40kg/bln dengan total biaya Rp. 410.000/bln dan minyak goreng 120 liter/bln dengan total biaya Rp. 1.560.000/bln. Selama satu bulan periode penelitian usaha ini melakukan pembelian bahan baku dan bahan penolong sebanyak 4 kali pembelian. Rincian perhitungan biaya bahan penolong pada Usaha Stik Kentang Linda dapat dilihat pada (Lampiran 8). Pembuatan stick kentang ini untuk satu kali produksi membutuhkan lebih kurang 18 kg kentang, untuk tepung terigu sebanyak 25 kg, minyak goreng sebanyak 12 liter, 0,5 kg untuk santan, 1 kg garam, telur sebanyak 4 butir, penyedap rasa 400 gram dan bumbu halus sebanyak 2kg dapat dilihat pada (Lampiran 8).

Proses pembuatan stick kentang ini dilakukan setiap hari karena permintaan dari toko dan swalayan langganannya cukup banyak, apalagi dipusat oleh-oleh Kota Padang. Proses produksi dilakukan dari jam 08.00 WIB sampai dengan 17.00 WIB dan ketika sudah selesai berproduksi keesokan harinya baru pemilik dan suami mengantarkan produk ke toko – toko kue, pusat oleh-oleh dan minimarket di Kota Padang.

c. Proses produksi pada Usaha Stik Kentang Linda

Proses produksi usaha ini dilakukan ditempat yang sama dengan tempat tinggal pemilik. Pemilik tidak membedakan tempat produksi dengan tempat tinggalnya. Proses produksi stik kentang ini dilakukan setiap hari kecuali hari libur dan minggu yang dilakukan dari jam 08.00 WIB sampai dengan 17.00 WIB. Pembelian bahan baku dan bahan penolong dilakukan seminggu sekali yaitu setiap hari sabtu yang dilakukan oleh pemilik dan suami pemilik sendiri.

Adapun kegiatan produksi yang dilakukan tenaga kerja usaha stik kentang yaitu :

1) Persiapan bahan dan peralatan yang digunakan.

Pagi harinya para pekerja mempersiapkan bahan-bahan dan peralatan yang akan digunakan yang diletakkan di ember-ember kecil agar tertata rapi dan mudah untuk melakukan pembersihan. Peralatan yang akan digunakan dibersihkan agar terjamin kualitas dalam memproduksi makanan stick ini.

2) Proses pembersihan dan penghalusan bahan baku

Bahan baku disiapkan seberapa banyak yang akan digunakan, kemudian bahan baku utama yaitu kentang dikupas dan dibersihkan dari kulitnya kemudian dicuci bersih. Tidak ada takaran untuk seberapa banyak kentang yang digunakan hanya saja berdasarkan ukuran ember besar. Apabila ember besar sudah dipenuhi kentang yang sudah dikupas maka itulah takaran kentang untuk satu kali produksi. Setelah itu kentang dipotong-potong kecil-kecil. Sedangkan untuk tepung terigu dilakukan pengayakan agar tepung halus. Pekerjaan ini dilakukan secara bersama-sama oleh para pekerja. Dalam melakukan produksi tidak ada pembagian tugas yang jelas karena pekerja bisa mengerjakan semua tugas. Maka setiao harinya para pekerja bisa melakukan pekerjaan yang berbeda-beda tidak dikhususkan perorang pekerjaannya.

3) Proses Pembuatan Adonan

Setelah kentang dipotong – potong kecil, kentang kemudian digoreng dan ditiriskan hingga minyaknya berkurang. Setelah itu kentang yang sudah digoreng diblender hingga halus agar mudah diolah. Tepung yang sudah dihaluskan dicampur dengan bumbu halus dan penyedap rasa. Campurkan adonan tepung dengan adonan kentang, kemudian telur dikocok lepas dan sedikit demi sedikit dicampurkan dengan adonan tepung yang sudah dicampurkan dengan adonan kentang. Begitu juga dengan santan kelapa tambahkan sedikit demi sedikit kedalam adonan. Kemudian aduk adonan hingga kalis dan bisa dipipihkan.

4) Pemipihan adonan

Setelah adonan tercampur dan kalis, selanjutnya adonan dipipihkan dengan ampia dan dibuat membentuk stick dengan ampia dan dipotong sepanjang 10cm.

5) Penggorengan

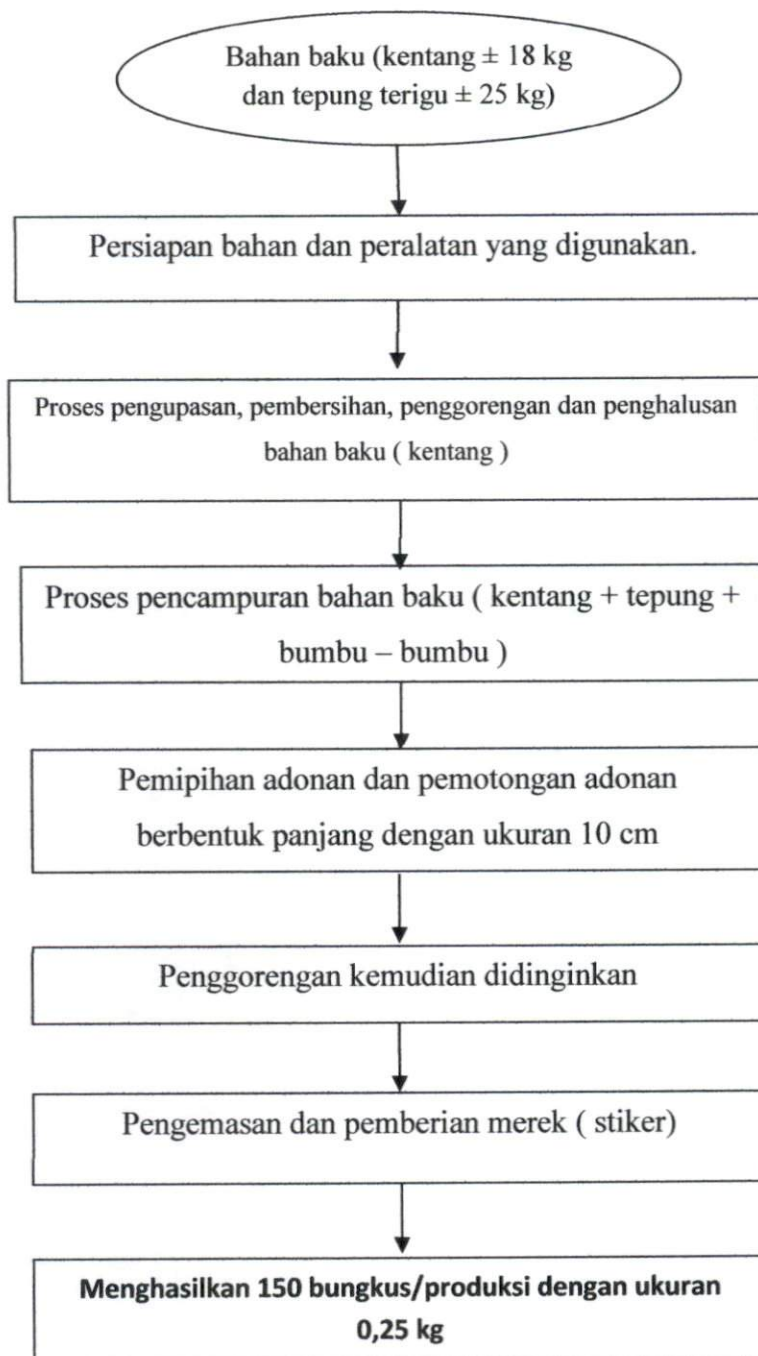
Setelah dipotong sepanjang 10cm maka siap untuk digoreng. Ketika melakukan penggorengan minyak yang digunakan harus panas agar stick mengembang. Setelah stick kentang coklat keemasan maka stick siap untuk diangkat dan kemudian tiriskan serta didinginkan.

6) Pengemasan dan Pemberian Label

Tahap selanjutnya adalah pengemasan yang bungkusnya menggunakan plastik yang tebal dan transparan kemudian dipress menggunakan alat press. Stik kentang diisi dengan berat 2,25gram (1/4kg) dan stik kentang ini hanya memiliki satu ukuran. Stick kentang disusun berdiri tegak agar terlihat rapi dan bersih susunan stick didalam kemasan. Setelah itu label ditempel pada kemasan.

7) Setelah produk selesai dikemas dan diberi label, produk disusun didalam kardus-kardus yang telah disiapkan untuk diantar ketempat penjualan seperti minimarket, swalayan, toko kue dan tempat pusat oleh-oleh di Kota Padang produk siap dipasarkan dan dijual ke konsumen.

Proses pembuatan stik kentang Linda dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Proses pembuatan stick kentang Linda

2. Aspek Keuangan

a. Sumber modal

Kondisi keuangan sangat perlu diperhatikan oleh perusahaan terutama ketersediaan modal. Modal merupakan biaya awal yang digunakan pemilik usaha

untuk memulai suatu usahanya. Sumber modal awal untuk Usaha stick kentang Linda adalah modal pribadi. Jumlah modal awal usaha ini adalah Rp. 50.000 yang digunakan hanya untuk membeli bahan bakunya saja dan dengan menggunakan peralatan yang sudah ada sebelum memulai usahanya. Dengan modal yang sangat sedikit, pada awalnya pihak usaha hanya mampu memproduksi beberapa bungkus saja. Usaha ini belum pernah melakukan pinjaman ke pihak manapun dan belum pernah menerima bantuan dari pihak manapun termasuk dari dinas perindustrian. Menurut pemilik usaha, berurusan dengan pihak dinas perindustrian dirasakan sulit, melihat banyaknya persyaratan yang harus dipenuhi.

b. Pembukuan

Pada Usaha stick kentang Linda ini belum melakukan pencatatan keuangan dan transaksi-transaksi yang terjadi pada usaha ini. Pembuatan laporan keuangan merupakan cara pengolahan keuangan yang baik karena dengan adanya laporan keuangan yang jelas akan terlihat keadaan sebenarnya dari usaha. Apabila pencatatan keuangan tidak dilakukan maka akan menyulitkan pemilik usaha untuk dalam pengambilan keputusan dan pengembangan usaha, karena pengolahan keuangan merupakan hal penting dalam menjalankan usaha.

Pemilik usaha hanya mencatat pengeluaran saat pembelian bahan baku, bahan penolong dan gaji pekerja sedangkan untuk biaya air, listrik dan penyusutan alat tidak diperhitungkan. Oleh karena itu pemilik usaha seharusnya memperhatikan pencatatan laporan keuangan, agar dapat dilihat secara jelas berapa keuntungan yang diperoleh dan untuk meminimalkan kerugian usaha. Saat ini banyak usaha kecil yang tidak membiasakan untuk membuat pencatatan yang jelas pada kegiatan usahanya. Padahal menurut Subanar (1994), administrasi pembukuan usaha kecil memerlukan minimal 3 jenis buku, yaitu: buku harian, buku jurnal dan buku besar.

3. Aspek Pemasaran

Pada saat ini kegiatan pemasaran memiliki peranan yang sangat penting dalam dunia usaha. Dalam hal ini pemasaran berada diantara produksi dan konsumsi, ini berarti bahwa pemasaran menjadi penghubung antara kedua faktor

tersebut. Kondisi perekonomian seperti sekarang ini, tanpa adanya pemasaran orang sulit mencapai tujuan konsumsi yang memuaskan. Penjual berada di pihak yang menjalankan kegiatan pemasaran (juga kegiatan produksi) dan pembeli berada pada titik konsumsi (Swastha dan Sukotjo,1999:178).

Usaha stik kentang Linda seharusnya juga memperhatikan hal-hal yang menyangkut dengan kegiatan pemasaran. Untuk dapat mencapai tujuan perusahaan yaitu mencapai pasar yang dituju dengan memenuhi dan melayani konsumen seefektif mungkin, perusahaan perlu mengendalikan, memadukan dan mengkoordinasikan variabel pemasarannya. Untuk itu pemilik usaha juga harus memperhatikan bagaimana bauran pemasaran yang merupakan inti dari pemasaran yang telah dilakukan saat ini, bauran pemasaran meliputi produk, harga, distribusi dan promosi.

a. Produk

Usaha stik kentang Linda menawarkan produk makanan yaitu berasal dari kentang. Produk dikemas dengan menggunakan plastik transparan, tebal dan menggunakan merek "Stick Kentang Linda". Produk adalah suatu sifat yang kompleks baik yang dapat diraba maupun tidak dapat diraba, termasuk bungkus, warna, harga, prestise perusahaan dan pengecer, pelayanan perusahaan dan pengecer, yang diterima oleh pembeli untuk memenuhi kebutuhannya (Swastha dan Sukotjo, 1999: 194). Untuk variabel produk Usaha stik kentang Linda meliputi klasifikasi produk, mutu produk, merek, dan kemasan.

i. Klasifikasi produk

Stick kentang Linda yang dihasilkan oleh usaha ini termasuk produk konsumsi yaitu produk yang dibeli oleh konsumen akhir untuk di konsumsi tanpa harus diproses lagi. Menurut Swastha dan Sukotjo (1999:195), Klasifikasi produk menurut tujuan penggunaannya terbagi atas (1) barang konsumsi yaitu barang-barang yang dibeli untuk dikonsumsi tanpa diproses lagi, dan (2) barang industri yaitu barang - barang yang dibeli untuk diproses lagi dan digunakan untuk kepentingan industry.

ii. Mutu produk

Pemilik usaha sangat memperhatikan mutu bahan bakunya. Produk yang ditawarkan tergolong kepada barang konsumsi, sehubungan dengan itu untuk menghasilkan stick kentang yang bermutu pemilik usaha menggunakan bahan baku yang telah dipilih, untuk mendapatkan kentang dan tepung terigu yang berkualitas baik. Pemilihan bahan baku dengan kualitas baik ini dilakukan dengan cara memilih kentang yang tidak busuk dan tidak menghitam dan masih baik kondisinya. Selain itu, pihak usaha juga tidak menggunakan bahan pengawet buatan untuk produknya, sehingga aman untuk di konsumsi. Produk yang dijualpun tidak dibiarkan dijual dalam keadaan pecah. Produk yang pecah pada saat penjualan akan diambil dan diganti dengan produk yang baru.

Produk stick kentang Linda memiliki daya tahan sampai 1 bulan selama kondisi kemasan tetap terjaga dalam kondisi baik atau perekat kemasan tidak terbuka maka produk akan bertahan hingga 1 bulan. Usaha stick kentang Linda ini telah mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia Sumatera Barat dengan No. LP.POM-MUI 13100005751112 dan sertifikat produksi keamanan pangan industri rumah tangga dengan No. HK.00.05.5.1.1640. Dengan adanya sertifikat yang didapat oleh Usaha Stick Kentang Linda ini diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk stik kentang Linda.

iii. Merek produk

Merek adalah suatu nama, istilah simbol atau desain (rancangan), atau kombinasinya yang dimaksudkan untuk memberi tanda pengenalan barang atau jasa dari seorang penjual atau sekelompok penjual dan untuk membedakannya dari barang-barang yang dihasilkan oleh pesaing (Swastha dan Ibnu, 1999: 199). Merek yang digunakan pada usaha ini adalah “ Stick Kentang Linda ”. Pemilihan nama berasal dari nama pemilik sendiri. Merek yang digunakan Usaha stik kentang Linda ini dicetak dalam bentuk stiker berukuran 10x7 cm yang ditempel diluar bungkus plastik. Pada merek tersebut tertera informasi alamat usaha, label halal, No.

Keamanan pangan dan komposisi pembuatan produk. Informasi ini berguna bagi konsumen untuk menilai sebuah produk yang dihasilkan.

Desain merek yang digunakan stick kentang Linda ini sangat menarik karena pemilihan warna pada merek sangat bagus. Warna yang digunakan pada merek didominasi oleh warna hijau tua, hijau muda, merah, dan putih yang dilengkapi dengan gambar kentang yang menandakan bahwa stick ini berasal dari kentang.

Pada Usaha stick kentang Linda ada beberapa hal yang seharusnya dicantumkan pada merek produk seperti berat bersih dan tanggal kadaluarsa, pada merek stick kentang ini sudah terdapat kolom kadaluarsa namun tidak diberi tanda kapan kadaluarsa produk tersebut. Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia no 69 tahun 1999 pasal 3 ayat 2 tentang label produk pangan harus ada informasi tentang nama produk, daftar bahan yang digunakan (komposisi), berat bersih, nama dan alamat pihak yang memproduksi dan tanggal, bulan dan tahun kadaluarsa produk.

iv. Kemasan

Mengemas merupakan aktivitas merancang dan membuat wadah atau pembungkus untuk suatu produk. Fungsi primer dari kemasan adalah memberi tempat dan melindungi produk serta kemudahan. Pengemasan dapat memperlambat kerusakan produk, memperpanjang umur simpan, dan menjaga atau meningkatkan kualitas dan keamanan pangan, menjaga ke higienisan produk seperti dari kontaminasi udara dari luar (Kotler dan Gery, 2008: 275). Pada usaha stik kentang Linda ini menggunakan plastik transparan berukuran 17x20 cm. Usaha ini hanya memproduksi dalam satu ukuran saja yaitu 0,25 kg/bungkus. Kemasan direkatkan dengan menggunakan alat press listrik, hal ini dilakukan agar kualitas dan ke higienisan stik kentang tetap terjaga.

Buckle, dkk (2010:179) menambahkan bahwa pengemasan bahan pangan harus memperhatikan lima fungsi-fungsi utama yaitu (1) harus dapat mempertahankan produk agar bersih dan memberikan perlindungan terhadap kotoran dan pencemaran lainnya, (2) harus memberi perlindungan pada bahan pangan secara benar, efisien dan ekonomis dalam

proses pengepakan yaitu selama pemasukan bahan pangan kedalam kemasan, (4) harus mempunyai suatu tingkat kemudahan untuk dibentuk menurut rancangan misalnya kemudahan dalam membuka dan menutup kembali wadah tersebut, (5) harus memberi pengenalan, keterangan dan daya tarik penjualan.

b. Harga produk

Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Penentuan harga ini merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua ongkos, atau bahkan lebih dari itu, yaitu untuk mendapatkan laba. Tetapi jika harga ditentukan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan. Hal ini menyebabkan pembeli akan berkurang, volume penjualan berkurang, semua biaya mungkin tidak dapat ditutup dan akhirnya perusahaan bisa menderita rugi.

Salah satu prinsip bagi manajemen dalam penentuan harga ini adalah menitik-beratkan pada perkiraan pemilik usaha terhadap kemauan pembeli untuk harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk menutup ongkos-ongkos dan menghasilkan laba (Swastha dan Sukotjo, 1999: 211). Pemilik usaha belum pernah menghitung secara pasti besarnya seluruh biaya produksi yang dikeluarkan untuk usaha. Pemilik menetapkan harga jual stik kentang dengan cara memperkirakan harga jual tanpa mengkalkulasikan komponen biaya produksi yang dikeluarkan untuk produksi secara jelas. Berdasarkan hasil penelitian, Usaha stik kentang Linda ini menetapkan harga produk yaitu Rp. 12.000/bungkus untuk pedagang pengecer dan konsumen akhir.

c. Distribusi

Distribusi adalah kegiatan penyampaian produk sampai ketangan konsumen pada waktu yang tepat. Efektifitas penggunaan saluran distribusi diperlukan untuk menjamin tersedianya produk disetiap mata rantai saluran tersebut. Saluran distribusi adalah lembaga-lembaga yang memasarkan produk berupa barang atau jasa dari produsen ke konsumen (Assauri, 2011: 234). Distribusi produk Usaha stik kentang Linda menggunakan saluran distribusi langsung. Pihak usaha memasarkan produknya melalui pedagang pengecer, saat

ini produk stik kentang Linda sudah dipasarkan di beberapa toko oleh-oleh dan swalayan yang ada di kota Padang.

Saat ini Usaha stik kentang Linda ini memiliki lebih kurang 20 pengecer yang menjual produk stik kentang Linda ini dapat dilihat pada (Lampiran 1) dan diantarkan langsung oleh pemilik ke pengecer. Sistem pembayaran yang dilakukan pengecer yaitu akan membayar kepada pihak usaha seberapa banyak stik kentang Linda yang terjual, kemudian barang masuk maka tagihan produk yang lama akan dibayarkan. Lama produk ditempatkan adalah satu bulan, jika produk tidak terjual maka produk akan dikembalikan kembali kepada konsumen.

d. Promosi

Promosi yang dilakukan oleh Usaha stik kentang Linda adalah promosi *personal selling* yaitu melakukan promosi secara lisan dalam suatu pembicaraan dengan seseorang atau lebih calon pembeli dengan tujuan agar dapat terealisasi penjualannya. Pemilik juga mengikuti pameran yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Sumbar serta tidak ada biaya khusus yang dikeluarkan untuk kegiatan promosi yang dilakukan oleh usaha stik kentang Linda ini. Kegiatan promosi yang kurang menjadi salah satu penyebab produk ini kurang dikenal masyarakat. Sebaiknya pihak pengusaha dapat memanfaatkan berbagai media sosial yang ada sebagai alat untuk mempromosikan produknya seperti penggunaan media internet yang sangat banyak di pakai saat ini.

Menurut Swastha dan Sukotjo (1999: 222), kegiatan yang ada dalam promosi ini pada umumnya ada empat, yaitu : a) Periklanan, adalah komunikasi non individual dengan sejumlah biaya melalui berbagai media yang dilakukan oleh perusahaan, lembaga non laba, serta individu-individu, b) Personal selling, adalah interaksi antar individu saling bertatap muka yang diajukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain, c) Promosi penjualan, merupakan suatu kegiatan dalam promosi. Perusahaan menggunakan alat-alat promosi seperti peragaan, pameran, demonstrasi, hadiah, contoh barang dan

sebagainya, dan d) Publisitas, merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan melalui suatu media, namun informasi yang tercantum tidak berupa berita.

C. Analisa Tingkat Keuntungan

1. Pendapatan penjualan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh suatu usaha dari aktivitas penjualan produk kepada konsumen. Usaha stick kentang Linda ini memproduksi sebanyak 150 bungkus/produksi. Jumlah produksi usaha stick kentang Linda ini selama periode April – Mei 2015 dapat dilihat pada (Lampiran 9).

Volume produksi stick kentang Linda pada periode April - Mei 2015 adalah 3600 bungkus dengan masa kerja 24 hari produksi yang rata - rata menghasilkan 150 bungkus/hari. Volume penjualan dari produk stick kentang ini sebanyak 3436 bungkus/bulan sedangkan produk sisa (return) selama periode April – Mei 2015 dari stick kentang ini sebanyak 164 bungkus. Produk sisa (return) ini berasal dari produk yang sudah habis masa kadaluarsanya selama satu bulan atau produk yang keadaannya sudah tidak bagus lagi untuk dijual seperti produk yang sudah pecah – pecah.

Laba bersih atau keuntungan bersih dapat diperoleh dari seluruh penghasilan dikurangi dengan seluruh biaya. Besarnya laba yang dapat dicapai menjadi ukuran sukses sebuah perusahaan. Penerimaan yang dimaksud adalah penjualan dari produk tersebut, dan biaya adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha. Jumlah pendapatan penjualan usaha Stik Kentang Linda selama periode April – Mei 2015 dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Volume penjualan, harga stick kentang Linda dan pendapatan penjualan April-Mei 2015

Volume	Produk	Harga	Total	Total	Total
Penjualan	Sisa	Produk	Penjualan	Produk Sisa	pendapatan
(bungkus)	(bungkus)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	penjualan
					(Rp)
3.436	164	12.000	41.232.000	1.968.000	39.264.000

Pada Tabel 4. Dapat diketahui bahwa volume penjualan produk stick kentang pada periode April- Mei 2015 adalah 3436 bungkus dan total pendapatan penjualannya adalah Rp. 39.264.000.

2. Biaya

Keuntungan usaha dihitung dari selisih total penerimaan dikurangi seluruh total biaya. Biaya merupakan semua nilai pengeluaran dari aktifitas produksi yang dilakukan oleh pihak industri dalam menghasilkan produk. Komponen biaya yang dikeluarkan pada usaha stick kentang Linda terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya tetap

Biaya overhead pabrik tetap pada usaha stick kentang Linda terdiri dari biaya penyusutan peralatan, penyusutan kendaraan, biaya pajak kendaraan, gaji pimpinan usaha, gaji bagian pemasaran dan gaji tenaga kerja produksi. Rincian biaya tetap yang dikeluarkan oleh Usaha Stik Kentang Linda tahun April – Mei 2015 dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Rincian biaya tetap yang dikeluarkan Usaha Stik Kentang Linda periode April – Mei 2015.

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Gaji pimpinan	2.300.000
2	Gaji tenaga kerja pemasaran	2.300.000
3	Gaji tenaga kerja produksi	3.780.000
4	Pajak kendaraan	77.251
5	Biaya penyusutan mesin, peralatan	1.101.066
Total		9.558.317

Berdasarkan Tabel 5. diatas dapat dilihat selama periode April – Mei 2015 biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha stick kentang linda ini sebanyak Rp. 9.558.317 per bulan. Biaya tetap terbesar yang dikeluarkan usaha stik kentang Linda yaitu untuk gaji tenaga kerja bagian produksi sebesar Rp. 3.780.000 dan biaya tetap terkecil adalah pajak kendaraan sebesar Rp. 77.251.

Rincian untuk biaya tetap adalah sebagai berikut :

- i. Biaya gaji pemimpin dan tenaga kerja bagian pemasaran dibayarkan setiap bulan sebanyak Rp. 2.300.000 sedangkan gaji tenaga produksi dibayarkan setiap hari sebanyak Rp. 40.000/hari dan selama penelitian ini masa kerja produksi sebanyak 24 hari dan setiap bulannya tenaga kerja produksi mendapatkan uang konsumsi sebesar Rp.300.000/bulan dapat dilihat pada (Lampiran 7).
- ii. Pajak kendaraan juga termasuk biaya tetap yang dikeluarkan pihak usaha karena dibayarkan setiap tahunnya sebesar Rp 1.400.000/th untuk mobil dan untuk motor sebesar Rp. 170.000/th. Besarnya pajak kendaraan dipengaruhi oleh jarak pemakaian yang digunakan untuk usaha. Besarnya pajak kendaraan untuk motor yang dikeluarkan oleh usaha ini sebanyak Rp. 2.351 per bulan dan untuk mobil pajak yang dikeluarkan sebanyak Rp. 74.899 per bulannya. Total biaya bersama untuk pajak yang dikeluarkan untuk usaha ini sebanyak Rp. 77.251 per bulan. Rincian biaya pajak yang dikeluarkan berdasarkan jarak tempuh atau pemakaian untuk usaha selama satu bulan dapat dilihat pada (Lampiran 14).
- iii. Usaha stick kentang Linda ini memiliki investasi dan peralatan dalam usahanya. Biaya penyusutan dari mesin dan peralatan yang digunakan untuk produksi usaha ini yaitu sebesar Rp. 1.101.066 per bulan. Pada kendaraan dan peralatan mesin biaya penyusutan dihitung berdasarkan rumus tarif saldo menurun berganda sehingga biaya penyusutan untuk motor yaitu Rp. 70.977, untuk mobil Rp. Rp. 901.973 dan blender sebesar Rp. 4.622 perbulan yang dapat dilihat rinciannya pada (Lampiran 12).

b. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan produksi. Untuk rincian biaya variabel yang dikeluarkan usaha stik kentang Linda adalah dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Rincian Biaya Variabel Yang Dikeluarkan Oleh Usaha Stik Kentang Linda Pada Periode April – Mei 2015.

No.	Biaya Variabel	Jumlah (Rp)	Total biaya (Rp)
1	Biaya bahan baku		
	- kentang	2.400.000	
	- tepung	4.500.000	
	Total biaya bahan baku		6.900.000
2	Biaya bahan penolong		
	- Santan kelapa	120.000	
	- garam	480.000	
	- telur	120.000	
	- bumbu halus	410.000	
	- penyedap rasa (masako)	120.000	
	- Minyak goreng	1.560.000	
	Total biaya bahan penolong		2.810.000
3	BOP variabel		
	- biaya pemakaian listrik	44.642	
	- biaya kemasan	961.200	
	- biaya merek	3.960.000	
	-biaya Gas	348.840	
	-biaya sewa rumah	75.000	
	- biaya bensin	661.920	
	Total BOP Variabel		6.051.602
Total seluruh biaya variabel			15.761.602

Perubahan biaya variabel yang dikeluarkan setiap bulannya umumnya terjadi berdasarkan kegiatan produksi, semakin sering memproduksi maka semakin banyak biaya variabel yang dikeluarkan. Berdasarkan Tabel 6, dapat dilihat bahwa biaya variabel terbesar dikeluarkan pada biaya bahan baku sebesar Rp. 6.900.000 dan BOP variabel sebanyak Rp. 6.051.602 dan komponen terkecil dikeluarkan pada biaya bahan penolong sebesar Rp. 2.810.000. total seluruh biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha stick kentang ini sebanyak Rp. 15.761.602 per bulan. Rincian biaya bahan baku dan biaya bahan penolong dapat dilihat pada (Lampiran 11).

Biaya bahan bakar yang digunakan pada usaha stik kentang Linda ini adalah bahan bakar gas untuk memasak/menggoreng dan bahan bakar bensin untuk pemasaran produk serta pembelian bahan baku dan bahan penolong. Pemakaian bahan bakar gas pada usaha ini sebesar Rp. 348.840 per bulan dihitung berdasarkan lama pemakaian dan biaya bensin untuk motor serta mobil sebesar Rp. 661.920 per bulannya. Rincian biaya pemakaian gas dan bensin dapat dilihat pada (Lampiran 14).

Biaya pemakaian listrik yang digunakan untuk usaha yaitu pencahayaan, mesin press dan blender dengan total pemakaian listrik pada saat melakukan penelitian sebesar Rp. 44.642 per bulan. Rincian biaya pemakaian listrik dapat dilihat pada (Lampiran 14). Biaya kemasan pada usaha stik kentang Linda menggunakan plastik bening dengan ukuran 17x20 cm dengan berat produk 2,25 gr (1/4kg)/kemasan. Pada saat masa penelitian pemilik memakai kemasan plastik sebanyak yaitu 3600 plastik per bulan dengan biaya sebesar Rp. 961.200 per bulan dan untuk merek berupa stiker sebanyak 3600 stiker sebesar Rp. 3.460.000 sehingga total biaya yang dikeluarkan untuk kemasan dan merek sebesar Rp. 4.921.200 per bulan. Rincian biaya yang dikeluarkan untuk biaya kemasan dan merek (stiker) dapat dilihat pada (Lampiran 13).

C. Keuntungan (Laba Bersih)

Laporan laba rugi yaitu laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya – biaya yang dikeluarkan dalam satu periode tertentu. Laba bersih dapat dihitung dari selisih pendapatan penjualan yang dikurangi seluruh biaya. Untuk perhitungan keuntungan pada usaha stik Kentang Linda pada Periode April – Mei 2015 dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Perhitungan laba rugi usaha stik kentang Linda pada periode April – Mei 2015.

Keterangan	Nilai (Rp)
pendapatan penjualan	41.232.000
retur penjualan	1.968.000
Penjualan Bersih	39.264.000
Biaya Variabel	
- Biaya bahan baku	6.900.000
- biaya bahan penolong	2.810.000
- BOP Variabel	6.051.602
Total Biaya Variabel	15.761.602
Laba Kontribusi	23.502.398
Biaya Tetap	
- Biaya penyusutan	1.101.066
Total BOP Tetap	1.101.066
Biaya Administrasi dan umum	
- gaji pimpinan	2.300.000
- gaji tenaga kerja pemasaran	2.300.000
- gaji tenaga kerja produksi	3.780.000
- pajak kendaraan	77.251
Total biaya administrasi dan umum	8.457.251
Total biaya tetap	9.558.317
Laba bersih	13.944.081

Pada Tabel 7, dapat dilihat bahwa keuntungan bersih yang diperoleh oleh usaha stick kentang Linda ini selama periode April – Mei 2015 adalah sebesar Rp. 13.944.081 per bulan. Penjualan bersih produk stik kentang Linda ini sebesar Rp. 39.264.000 dengan total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 25.256.110 dengan tingkat persentase keuntungan/laba bersih dibandingkan dengan total biaya usaha yang dikeluarkan adalah sebesar 55,07 %. Dengan demikian, meskipun usaha stick kentang linda belum melakukan pencatatan laporan keuangan dengan baik

dan melakukan kegiatan promosi yang terencana terhadap produk serta pendistribusian produk hanya pada toko - toko tertentu dan pemasaran produk masih berada pada pasar lokal namun, perhitungan laba rugi yang dilakukan pada usaha stick kentang ini menunjukkan bahwa Usaha Stik Kentang Linda ini memperoleh keuntungan dari menjalankan usahanya dan dapat mengembangkan usahanya.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha ini juga sudah mendapatkan izin Depkes dari Dinas Kesehatan Kota Padang serta sertifikasi halal dari MUI Sumatera Barat. Manajemen usaha stik kentang Linda ini masih sederhana dan termasuk industri kecil karena pekerja dalam usaha ini hanya 5 orang. Pada usaha ini tidak ada pembagian tugas yang jelas, pemilik pun bisa membantu dalam bagian produksi. Tugas pemilik juga merangkap sebagai pemimpin, bagian keuangan dan pemasaran. Manajemen operasional yang digunakan sangat sederhana dengan tenaga kerjanya tidak perlu memiliki kemampuan khusus. Pendistribusian produk secara langsung yaitu produk dijual langsung ke pedagang pengecer. Promosi yang dilakukan secara *personal selling*. Dari segi keuangan, modal usaha milik sendiri dan pembukuan pada usaha stik kentang Linda ini masih sederhana, pencatatan keuangan masih kurang detail. Pemilik hanya mencatat pengeluaran dalam jumlah yang besar saja dan tidak memperhitungkan biaya dalam jumlah kecil seperti biaya penyusutan peralatan, mesin dan pemakaian listrik.
2. Keuntungan yang diperoleh dari usaha stik kentang Linda ini selama penelitian yaitu periode April - Mei 2015 keuntungan yang didapat sebesar Rp. 13. 944.081 dengan persentase keuntungan sebesar 55,07 %. Ini berarti usaha stik kentang Linda bisa berkembang lebih baik lagi dan bisa memperluas penjualan produknya karena keuntungan yang didapatnya telah menutupi biaya yang dikeluarkan saat produksi.

B. Saran

1. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, disarankan kepada pihak usaha untuk memperhatikan aspek keuangan seperti membuat pencatatan keuangan yang sesuai dengan ilmu akuntansi sehingga dapat

dilihat perhitungan laba/ruginya dan diketahui bagaimana perkembangan usahanya.

2. Kemudian untuk pemasaran agar lebih berkembang lagi, pemilik bisa menggunakan media sosial untuk menjual/mempromosikan produknya dan memperkenalkan produknya ke konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofian. 2008. *Manajemen produksi dan operasi*. Jakarta: lembaga penerbit fakultas ekonomi universitas indonesia. 373 hal.
- Badan Pusat Statistik. 2012. *Kota Padang dalam Angka*. Padang.
- . 2010. *Statistik Industri Kecil*. Padang.
- Dinas Perindustrian Perdagangan Pertambangan dan Energi. 2010. *Kriteria Industri dan Perdagangan Sumatera Barat berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja tahun 2010*. Padang.
- Fuad, Cristine H, Nurlela, Sugiarto, dan Paulus. 2000. *Pengantar Bisnis*. PT Gramedia Pustaka. Jakarta. 284 hal.
- Ibrahim, Y.2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta : Rineka Cipta. 249 hal.
- Kasmir. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Kristianto. Bayu. 2014. *Analisa usaha emping jagung pada industri kecil rizqi dikecamatan tilatang kamang kabupaten agam*[Skripsi]. Padang. Fakultas Pertanian Universitas Andalas. 82 hal.
- Mardikanto, 2007. *Pengantar Ilmu Pertanian*. Surakarta : Pusat Pengembangan Agrobisnis dan Perhutanan Sosial. 235 hal.
- Mulyadi, 2000. *Akuntansi Biaya Edisi*. Yogyakarta: Liberty
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi biaya*. Yogyakarta: sekolah tinggi ilmu manajemen YKPN. 518 hal
- Munawir, Ak. 2004. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Liberty Yogyakarta. 345 hal.
- Nazir, Muhammad. 2011. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Ghalia Indonesia
- Rahardi, Yovita Hety Indriani, dkk. 2007. *Agribisnis Tanaman Buah*. Jakarta: Penebar Swadaya.76 hal.
- Saragih, Bungaran. 2010. *Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian*. Bogor: IPB Press .289 hal.
- Saragih, Bungaran. 1999. *Pengembangan Agribisnis Merupakan Strategi Pengembangan Ekonomi Daerah dan Kerakyatan*. Seminar Nasional Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Soekartawi. 2000. *Agroindustri Dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.150 hal

- Soekartawi. 2003. Agribisnis teori dan aplikasinya. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta. 219 hal
- Subanar, Harimurti. 1994. *Manajemen usaha kecil*. Yogyakarta : BPFE. 158 Hal
- Suryana. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta : Salemba Empat. 261 hal
- Swastha, B. Dan Ibnu Sukotjo. 1999. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta : Liberty. 375 hal.

Lampiran 1. Toko Penjualan Produk Usaha Stik Kentang Linda di Kota Padang
Tahun 2015

No	Toko Penjualan	Jadwal pendistribusian (minggu)
1.	Pusat oleh – oleh Cristine Hakim	3
2.	Pusat oleh – oleh Shierly	3
3.	Pusat oleh – oleh Buk Khai Andalas	2
4.	Toko kue Nella Lubuk Begalung	2
5.	Toko kue Nella Lubuk Buaya	2
6.	Toko kue Nella Padang Baru	2
7.	Toko Kue Nella Jln. Nipah	2
8.	Toko Kue Rubbys	3
9.	Minimarket Singgalang Asri	3
10.	Minimarket Singgalang Proklamasi	3
11.	Minimarket Citra SB	3
12.	Minimarket Citra Thamrin	3
13.	Minimarket Citra Andalas	3
14.	Minimarket Citra Gunung Pangilun	3
15.	Minimarket Citra Arai Pinang	3
16.	Minimarket Rilly Andalas	3
17.	Minimarket Rilly Bypass	3
18.	Toko Kue Ida	2
19.	Toko Kue 4X7	2

20.	Toko Kue Jhonem	3
21.	Toko kue Amanah	3
22.	Toko Kue Zahra	3
23.	Toko Kue SJS	2
24.	Toko Kue Yo Way	2
25.	Toko Kue Anugrah	3

Sumber : Pemilik Usaha Stik Kentang Linda

Lampiran 2. Pengelompokan Kegiatan Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja yang Digunakan,

No	Klasifikasi	Jumlah Tenaga Kerja
1	Industri rumah tangga	1-4 orang
2	Industri kecil	5-19 orang
3	Industri menengah	20-99 orang
4	Industri besar	Lebih dari 100 orang

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2013

Lampiran 3. Kandungan Vitamin dan Mineral setiap 100 gram Kentang.

Kandungan vitamin dan mineral	Kadar %
Vitamin B1	85 IU (0.0072%)
Vitamin B2	40 IU (0.00004%)
Vitamin C	25 mg (0.025%)
Fosfor	60 mg (0.06%)
Besi	0.8 mg (0.0008%)
Kalsium	10 mg (0.01%)
Lemak	0.1 gram (0.1%)

Lampiran 4. Kemasan Produk Usaha Stik Kentang Linda



Lampiran 5. Sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia Sumatera Barat pada Tahun 2012

MAJELIS ULAMA INDONESIA SUMATERA BARAT
THE INDONESIA COUNCIL OF ULAMA WEST SUMATERA

شهادة

SERTIFIKAT HALAL – HALAL CERTIFICATE

Nomor : LP.POM-MUI 13100005751112

بناء على الاختبارات والمراقبات والمباحثات التي قام بها مجلس العلماء الاندونيسى لسمطرى الغربية, نشهد بأن

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan Majelis Ulama Indonesia Sumatera Barat, maka :
Based on inspection carried out by the Indonesia Council of Ulama West Sumatera, it is here by
certificated that :

Jenis Produk Type of Product	:	MAKANAN RINGAN	نوع المنتجات
Nama Produk Name of Product	:	STICK KENTANG LINDA	اسم المنتجات
Nama Perusahaan Name of Company	:	STICK KENTANG LINDA	اسم الشركة
Alamat Perusahaan Company's Address	:	JL. MELATI PERUMNAS II INDARUNG PADANG	عنوان الشركة

حلالا للشرعة الإسلامية

Dinyatakan "HALAL" menurut Hukum Islam
Is "HALAL" in accordance with the Islamic Law

Dikeluarkan di Padang Pada : 29 NOVEMBER 2012
Issued in Padang on
اصدرت هذه الشهادة في بادنج

Berlaku Sampai dengan : 29 NOVEMBER 2014
Valid until
تاريخ انتهاء صلاحية

Ketua Komisi Fatwa MUI

H. MUHAMMAD RIDHO, Lc., M.Ag

Direktur LP POM MUI

Drs. ANTONI ASDI, M.Farm

Ketua Umum MUI Prov. Sumatera Barat

PROF. DR. H. SYAMSUL BAHRI KHATIB

Lampiran 6. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) dari Dinas Kesehatan Kota Padang 2009.



**PEMERINTAH KOTA PADANG
DINAS KESEHATAN**



Jl. Diponegoro No.2 Padang

Telp. (0751) 20530
Fax. (0751) 34961

SERTIFIKAT PENYULUHAN KEAMANAN PANGAN

NOMOR : 716 / 13.71 / 09

Kepala Dinas Kesehatan Kota Padang memberikan Sertifikat kepada :

Nama : Darmalinda
Alamat : Jl. Melati RT. 003 RW. 005
Kel. Indarung Kec. Lubuk Kilangan
Kota Padang

Yang telah mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan dalam rangka Sertifikasi Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia No. : HK.00.05.5.1.1640 tanggal 30 April 2003 yang diselenggarakan di :

Kota : Padang
Provinsi : Sumatera Barat
Pada tanggal : 6 dan 7 Juli 2009



Dr. H. Erida Aziz, M.Sc

Perdana Utama Muda NIP. 140 113 650

Lampiran 7. Rincian Gaji Pimpinan dan Upah Tenaga Kerja Usaha Stick Kentang Linda

Bagian Kerja	Jumlah	Gaji (Rp)		Komsumsi (Rp)	Total (Rp)
		Hari	Bulan		
Pimpinan	1	-	2.000.000	300.000	2.300.000
Bagian Pemasaran	1	-	2.000.000	300.000	2.300.000
Bagian Produksi	3	40.000	2.880.000	300.000	3.780.000
TOTAL					8.380.000

Keterangan :

1 bulan = 24 hari kerja (pada saat penelitian)

Pekerja bagian produksi sebanyak 3 orang dengan upah Rp. 40.000/produksi.

Lampiran 8. Rincian pemakaian biaya bahan baku dan bahan penolong usaha stick kentang periode April – Mei 2015.

A. Biaya Bahan

Baku

Minggu ke-	Kentang			Tepung		
	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Total Biaya (Rp)	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Total Biaya
1	100	7.000	700.000	150	7.500	1.125.000
2	100	6.000	600.000	150	7.500	1.125.000
3	100	6.000	600.000	150	7.500	1.125.000
4	100	5.000	500.000	150	7.500	1.125.000
Total	400		2.400.000	600		4.500.000

B. Biaya Bahan

Penolong

Minggu ke-	Santan Kelapa			Garam		
	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Total Biaya (Rp)	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Total Biaya
1	3	10.000	30.000	12	8.000	96.000
2	3	10.000	30.000	12	8.000	96.000
3	3	10.000	30.000	12	8.000	96.000
4	3	10.000	30.000	12	8.000	96.000
Total	12		120.000	48		384.000

Minggu ke-	Telur			Penyedap rasa (Masako)		
	Jumlah (butir)	Harga (Rp)	Total Biaya (Rp)	Jumlah (pack)	Harga (Rp)	Total Biaya
1	50	1200	60000	2	15.000	30.000
2	0	0	0	2	15.000	30.000
3	50	1200	60000	2	15.000	30.000
4	0	0	0	2	15.000	30.000
Total	100		120000	8		120.000

Minggu ke-	Bumbu Halus		Minyak Goreng		
	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Jumlah (liter)	Harga (Rp)	Total Biaya
1	12	120.000	30	13.000	390.000
2	8	80.000	30	13.000	390.000
3	10	105.000	30	13.000	390.000
4	10	105.000	30	13.000	390.000
Total	40	410.000	120		1.560.000

Penggunaan bahan baku dan bahan penolong per produksi

No.	Bahan baku dan penolong	Jumlah pemakaian
1.	Kentang	18 kg
2.	Tepung	25 kg
3.	Minyak goreng	12 liter
4.	Telur	4 butir
5.	Bumbu halus	2 kg
6.	Penyedap rasa	0,4 kg

Lampiran 9. Volume Produksi dan Penjualan Usaha Stick Kentang Linda periode April – Mei 2015

No.	Tanggal	Produksi (bungkus)	Produks Sisa (bungkus)	Penjualan (bungkus)
1	03 April 2015	0	0	0
2	04 April 2015	150	4	146
3	05 April 2015	0	0	0
4	06 April 2015	150	8	142
5	07 April 2015	150	5	145
6	08 April 2015	150	5	145
7	09 April 2015	150	3	147
8	10 April 2015	150	5	145
9	11 April 2015	150	0	150
10	12 April 2015	0	0	0
11	13 April 2015	150	7	143
12	14 April 2015	150	8	142
13	15 April 2015	150	12	138
14	16 April 2015	150	10	140
15	17 April 2015	150	5	145
16	18 April 2015	150	0	150
17	19 April 2015	0	0	0
18	20 April 2015	150	6	144
19	21 April 2015	150	6	144
20	22 April 2015	150	10	140
21	23 April 2015	150	15	135
22	24 April 2015	150	7	143
23	25 April 2015	150	6	144
24	26 April 2015	0	0	0
25	27 April 2015	150	12	138
26	28 April 2015	150	14	136
27	29 April 2015	150	6	144
28	30 April 2015	150	5	145
29	01 Mei 2015	150	5	145
30	02 Mei 2015	0	0	0
TOTAL		3600	164	3436

Keterangan :

Produksi dilakukan selama : 24 hari

Setiap produksi menghasilkan : 150 bungkus/hari

Lampiran 10. Volume penjualan, produk sisa, dan total penjualan usaha stik kentang Linda 2015 periode April – Mei 2015.

Volume Penjualan (bungkus)	Produk Sisa (bungkus)	Harga Produk (Rp)	Total penjualan (Rp)	Total produk sisa (Rp)	Total pendapatan penjualan (Rp)
3.436	164	12.000	41.232.000	1.968.000	39.264.000

Lampiran 11. Rincian biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha stik kentang Linda
Periode April – Mei 2015

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Gaji pimpinan	2.300.000
2	Gaji tenaga kerja pemasaran	2.300.000
3	Gaji tenaga kerja produksi	3.780.000
4	Pajak kendaraan	77.251
5	Biaya penyusutan mesin, peralatan	1.101.066
Total		9.558.317

Sumber : Pemilik usaha Stik Kentang Linda 2015 (data diolah)

Keterangan :

Gaji pimpinan dan bagian pemasaran dibayarkan per bulan sebesar Rp. 2.000.000 dan uang konsumsi Rp. 300.000 per bulan.

Gaji tenaga kerja bagian produksi (3 orang) dibayarkan perhari sebesar Rp. 40.000 per produksi (24 hari kerja pada saat penelitian) dan uang konsumsi sebesar Rp. 300.000 dibayarkan per bulan.

Lampiran 12. Jenis Investasi, Peralatan dan Penyusutan Pada Usaha Stick
Kentang Linda April – Mei 2015.

1. Metode Garis Lurus

a. Mesin press

Harga beli	= Rp 350.000/unit
Unit	= 2
Pembelian	= Rp. 700.000
Umur ekonomis	= 6 tahun
Nilai sisa	= Rp 70.000
Penyusutan pertahun	= Rp. $\frac{700.000 - 70.000}{6}$
	= Rp. 105.000 /tahun
	= Rp. 8.750 / bulan

b. Ampia

Harga beli	= Rp 300.000/unit
Unit	= 3
Pembelian	= Rp. 900.000
Umur ekonomis	= 5 tahun
Nilai sisa	= Rp 90.000
Penyusutan pertahun	= Rp. $\frac{900.000 - 90.000}{5}$
	= Rp. 162.000 /tahun
	= Rp. 13.500/ bulan

c. Kompor

Harga beli	= Rp 350.000/unit
Unit	= 2
Pembelian	= Rp. 700.000
Umur ekonomis	= 5 tahun
Nilai sisa	= Rp 70.000
Penyusutan pertahun	= Rp. $\frac{700.000 - 70.000}{5}$
	= Rp. 126.000 /tahun
	= Rp. 10.500/ bulan

d. Penggorengan

Harga beli	= Rp 150.000/unit
Unit	= 5
Pembelian	= Rp. 750.000
Umur ekonomis	= 3 tahun
Nilai sisa	= Rp 75.000
Penyusutan pertahun	= Rp. $\frac{750.000 - 75.000}{3}$
	= Rp. 225.000 /tahun = Rp. 18.750 / bulan

Lampiran 12 (Lanjutan).

- e. Timbangan 10 kg
- | | |
|---------------------|------------------------------------|
| Harga beli | = Rp 110.000/unit |
| Unit | = 2 |
| Pembelian | = Rp. 220.000 |
| Umur ekonomis | = 3 tahun |
| Nilai sisa | = Rp 22.000 |
| Penyusutan pertahun | = Rp. $\frac{220.000 - 22.000}{3}$ |
| | = Rp. 66.000 /tahun |
| | = Rp. 5.500/ bulan |
- f. Pisau
- | | |
|---------------------|-------------------------------|
| Harga beli | = Rp 25.000/unit |
| Unit | = 5 |
| Pembelian | = Rp. 125.000 |
| Umur ekonomis | = 2 tahun |
| Nilai sisa | = Rp 0 |
| Penyusutan pertahun | = Rp. $\frac{125.000 - 0}{2}$ |
| | = Rp. 62.500 /tahun |
| | = Rp. 5.208 / bulan |
- g. Ember besar
- | | |
|---------------------|-------------------------------|
| Harga beli | = Rp 25.000/unit |
| Unit | = 7 |
| Pembelian | = Rp. 175.000 |
| Umur ekonomis | = 2 tahun |
| Nilai sisa | = Rp 0 |
| Penyusutan pertahun | = Rp. $\frac{175.000 - 0}{2}$ |
| | = Rp. 87.500 /tahun |
| | = Rp. 7.292/ bulan |
- h. Ember Kecil
- | | |
|---------------------|------------------------------|
| Harga beli | = Rp 10.000/unit |
| Unit | = 9 |
| Pembelian | = Rp. 90.000 |
| Umur ekonomis | = 2 tahun |
| Nilai sisa | = Rp 0 |
| Penyusutan pertahun | = Rp. $\frac{90.000 - 0}{2}$ |
| | = Rp. 45.000 /tahun |
| | = Rp. 3.750 / bulan |

Lampiran 12 (Lanjutan).

- i. Sendok pengaduk
- | | |
|---------------------|-------------------------------|
| Harga beli | = Rp 20.000/unit |
| Unit | = 5 |
| Pembelian | = Rp. 100.000 |
| Umur ekonomis | = 2 tahun |
| Nilai sisa | = Rp 0 |
| Penyusutan pertahun | = Rp. $\frac{100.000 - 0}{2}$ |
| | = Rp. 50.000 /tahun |
| | = Rp. 4.167/ bulan |
- j. Sendok Penggorengan Besar
- | | |
|---------------------|------------------------------|
| Harga beli | = Rp 15.000/unit |
| Unit | = 6 |
| Pembelian | = Rp. 90.000 |
| Umur ekonomis | = 2 tahun |
| Nilai sisa | = Rp 0 |
| Penyusutan pertahun | = Rp. $\frac{90.000 - 0}{2}$ |
| | = Rp. 45.000 /tahun |
| | = Rp. 3.750/ bulan |
- k. Saringan
- | | |
|---------------------|------------------------------|
| Harga beli | = Rp 15.000/unit |
| Unit | = 3 |
| Pembelian | = Rp. 45.000 |
| Umur ekonomis | = 2 tahun |
| Nilai sisa | = Rp 0 |
| Penyusutan pertahun | = Rp. $\frac{45.000 - 0}{2}$ |
| | = Rp. 22.500 /tahun |
| | = Rp. 1.875/ bulan |
- l. Ayakan
- | | |
|---------------------|------------------------------|
| Harga beli | = Rp 10.000/unit |
| Unit | = 4 |
| Pembelian | = Rp. 40.000 |
| Umur ekonomis | = 2 tahun |
| Nilai sisa | = Rp 0 |
| Penyusutan pertahun | = Rp. $\frac{40.000 - 0}{2}$ |
| | = Rp. 20.000 /tahun |
| | = Rp. 1.667 / bulan |

Lampiran 12 (Lanjutan)

m. Tabung Gas

Harga beli	= Rp 550.000/unit
Unit	= 2
Pembelian	= Rp. 1.100.000
Umur ekonomis	= 7 tahun
Nilai sisa	= Rp 110.000
Penyusutan pertahun	= Rp. $\frac{1.100.000 - 110.000}{5}$
	= Rp. 141.429 /tahun
	= Rp. 11.876/ bulan

n. Handphone

Harga beli	= Rp 1.800.000/unit
Unit	= 1
Pembelian	= Rp. 1.800.000
Umur ekonomis	= 5 tahun
Nilai sisa	= Rp 180.000
Penyusutan pertahun	= Rp. $\frac{1.800.000 - 180.000}{5}$
	= Rp. 324.000 /tahun
	= Rp. 27.000 / bulan

2. Metode Saldo Menurun Berganda

Untuk peralatan yang menggunakan mesin (blender, motor dan mobil), biaya penyusutan dihitung dengan metode saldo menurun berganda.

o. Blender

No.	Tahun	Harga Perolehan (Rp)	TSM Berganda	Nilai Buku	Penyusutan	Akumulasi penyusutan	Nilai Buku
	2010	550.000					550.000
1	2010		0,3	550.000	165.000	165.000	385.000
2	2011		0,3	385.000	115.500	280.500	269.500
3	2012		0,3	269.500	80.850	361.350	188.650
4	2013		0,3	188.650	56.595	417.945	132.055
5	2014		0,3	132.055	39.617	457.562	92.439
6	2015		0,3	92.439	27.732	485.293	64.707
					9.707	495.000	55.000

Lampiran 12 (Lanjutan).

Harga beli	= Rp.550.000
Unit	= 2 unit
Pembelian	= Rp. 1.100.000
Umur ekonomis	= 6 Tahun
TSM Berganda	= $1/6 \times 2 = 0,3$
Biaya penyusutan	= Rp. 27.732 per tahun
	= Rp. 2.311 X 2 Unit
	= Rp. 4.622 per bulan

p. Motor

No.	Tahun	Harga Perolehan (Rp)	TSM Berganda	Nilai Buku	Penyusutan	Akumulasi penyusutan	Nilai Buku
	2010	13.000.000					13.000.000
1	2010		0,2	13.000.000	2.600.000	2.600.000	10.400.000
2	2011		0,2	10.400.000	2.080.000	4.680.000	8.320.000
3	2012		0,2	8.320.000	1.664.000	6.344.000	6.656.000
4	2013		0,2	6.656.000	1.331.200	7.675.200	5.324.800
5	2014		0,2	5.324.800	1.064.960	8.740.160	4.259.840
6	2015		0,2	4.259.840	851.968	9.592.128	3.407.872
7	2016		0,2	3.407.872	681.574	10.273.702	2.726.298
8	2017		0,2	2.726.298	545.260	10.818.962	2.181.038
9	2018		0,2	2.181.038	436.208	11.255.170	1.744.830
10	2019		0,2	1.744.830	348.966	11.604.136	1.395.864
					95.864	11.700.000	1.300.000

Harga beli	= Rp. 13.000.000
Umur ekonomis	= 10 Tahun
Unit	= 1
TSM Berganda	= $1/10 \times 2 = 0,2$
Biaya penyusutan	= Rp. 851.968 per tahun
	= Rp. 70.997 per bulan

Lampiran 12 (Lanjutan).

q. Mobil

No.	Tahun	Harga Perolehan (Rp)	TSM Berganda	Nilai Buku	Penyusutan	Akumulasi penyusutan	Nilai Buku
	2013	110.000.000					110.000.000
1	2013		0,13	110.000.000	14.300.000	14.300.000	95.700.000
2	2014		0,13	95.700.000	12.441.000	26.741.000	83.259.000
3	2015		0,13	83.259.000	10.823.670	37.564.670	72.435.330
4	2016		0,13	72.435.330	9.416.593	46.981.263	63.018.737
5	2017		0,13	63.018.737	8.192.436	55.173.699	54.826.301
6	2018		0,13	54.826.301	7.127.419	62.301.118	47.698.882
7	2019		0,13	47.698.882	6.200.855	68.501.973	41.498.027
8	2020		0,13	41.498.027	5.394.744	73.896.716	36.103.284
9	2021		0,13	36.103.284	4.693.427	78.590.143	31.409.857
10	2022		0,13	31.409.857	4.083.281	82.673.424	27.326.576
11	2023		0,13	27.326.576	3.552.455	86.225.879	23.774.121
12	2024		0,13	23.774.121	3.090.636	89.316.515	20.683.485
13	2025		0,13	20.683.485	2.688.853	92.005.368	17.994.632
14	2026		0,13	17.994.632	2.339.302	94.344.670	15.655.330
15	2027		0,13	15.655.330	2.035.193	96.379.863	13.620.137
					620.137	97.000.000	11.000.000

Harga beli

Unit

Umur ekonomis

TSM Berganda

Biaya penyusutan

= Rp. 110.000.000

= 1

= 15 tahun

= $1/15 \times 2 = 0,13$

= Rp. 10.823.670 per tahun

= **Rp. 901.972,5**

Lampiran 12 (Lanjutan).

No.	Jenis Investasi	Jumlah Unit	Harga Beli/unit	Pembelian (Rp)	Umur Ekonomis (th)	Nilai Sisa	Jumlah penyusutan /th	Jumlah Penyusutan/bl n
1	Mesin Press	2	350.000	700.000	6	70.000	105.000	8.750
2	Ampia	3	300.000	900.000	5	90.000	162.000	13.500
3	Kompor	2	350.000	700.000	5	70.000	126.000	10.500
4	Penggorengan	5	150.000	750.000	3	75.000	225.000	18.750
5	Timbangan 10kg	2	110.000	220.000	3	22.000	66.000	5.500
6	Pisau	5	25.000	125.000	2	0	62.500	5.208
7	Ember Besar	7	25.000	175.000	2	0	87.500	7.292
8	Ember kecil	9	10.000	90.000	2	0	45.000	3.750
9	Sendok Pengaduk	5	20.000	100.000	2	0	50.000	4.167
10	Sendok Penggorengan Besar	6	15.000	90.000	2	0	45.000	3.750
11	Saringan	3	15.000	45.000	2	0	22.500	1.875
12	Ayakan	4	10.000	40.000	2	0	20.000	1.667
13	Tabung Gas	2	550.000	1.100.000	7	110.000	141.429	11.786
14	Blender	2	550.000	1.100.000	6	110.000	27.732	*4.622
15	Handphone	1	1.800.000	1.800.000	5	180.000	324.000	27.000
16	Motor	1	13.000.000	13.000.000	10	130.000	851.968	*70.977
17	Mobil	1	110.000.000	110.000.000	15	1.100.000	10.823.670	*901.973
Total Biaya Penyusutan								1.101.066

Sumber : Pemilik stick kentang linda (data diolah)

Lampiran 13. Rincian Biaya Variabel Pada Usaha stick Kentang Linda periode
April – Mei 2015.

A. Biaya Kemasan

Kegiatan Produksi		Kemasan Produk		
Produksi/hari (Bungkus)	Hari Kerja	Jumlah (Bungkus)	Harga (Rp)	Total (Rp)
150	24	3600	267	961.200

B. Biaya Label (Stiker)

Label (stiker)				
Produksi/hari (bungkus)	Hari kerja	Jumlah (lembar)	Harga (Rp)	Total (Rp)
150	24	3600	1100	3.960.000

Lampiran 14. Rincian Biaya Bersama Pada Usaha Stick Kentang Linda Periode

April – Mei 2015

A. Rincian Pemakaian dan Biaya Bersama Listrik

Mesin Elektronik	Perhitungan Pemakaian (watt, jam, Kwh/Rp)	Jumlah Biaya (Rp)/hari	Jumlah Hari Produksi	Total Jumlah Biaya Rp/bulan
Blender	$(300/1000) \times 3 \text{ jam} \times 979/\text{Kwh}$	881	24	21144
Lampu	$(25/1000) \times 10 \text{ jam} \times 979/\text{Kwh}$	244,8	24	5875,2
mesin press	$(300/1000) \times 2,5 \text{ jam} \times 979/\text{Kwh}$	734,3	24	17623,2
Total		1860,1		44642,4

Keterangan :

Peralatan dan mesin elektronik pada usaha stik kentang ini menggunakan daya listrik yaitu blender dengan daya 300 watt, lampu dengan daya 25 watt, dan mesin press dengan daya 300 watt dengan tarif dasar listrik per Kwh adalah Rp. 979/Kwh.

B. Rincian Pemakaian dan Biaya Bersama Transportasi

1. Motor

Untuk alokasi biaya bersama = % alokasi biaya bersama X biaya bersama

$$\% \text{ alokasi biaya bersama} = \frac{\text{pemakaian untuk usaha}}{\text{Total pemakaian bersama}} \times 100\%$$

Dihitung berdasarkan jarak tempuh pemakaian motor dimana :

$$\text{Untuk usaha} = 10 \text{ km/hari} \times 24 \text{ hari} = 240 \text{ km}$$

$$\text{Untuk pribadi} = 40 \text{ km/hari} \times 30 \text{ hari} = 1200 \text{ km} +$$

$$\text{Total pemakaian} = 1440 \text{ km}$$

$$\text{Persentase untuk pemakaian usaha} = \frac{240 \text{ km}}{1440} \times 100\% = 16,6 \%$$

Pemakaian minyak 1 bulan = Rp. 120.000

Pemakaian minyak untuk usaha = 16,6% X Rp.120.000 = **Rp. 19.920 per bulan**

Pajak Motor = Rp. 170.000 per tahun = Rp. 14.166 per bulan

Biaya bersama untuk pajak motor = 16,6 % X Rp. 14.166 = **Rp. 2351,5 per bulan**

Lampiran 14 (Lanjutan).

2. Mobil

Untuk alokasi biaya bersama = % alokasi biaya bersama X biaya bersama

$$\% \text{ alokasi biaya bersama} = \frac{\text{pemakaian untuk usaha}}{\text{Total pemakaian bersama}} \times 100\%$$

Dihitung berdasarkan jarak tempuh pemakaian mobil dimana :

$$\text{Untuk usaha} = 45 \text{ km/hari} \times 24 \text{ hari} = 1080 \text{ km}$$

$$\text{Untuk pribadi} = 20 \text{ km/hari} \times 30 \text{ hari} = 600 \text{ km} +$$

$$\text{Total pemakaian} = 1680 \text{ km}$$

$$\text{Persentase untuk pemakaian usaha} = \frac{1080 \text{ km}}{1680} \times 100\% = 64,2 \%$$

Pemakaian minyak 1 bulan = Rp. 1.000.000

Pemakaian minyak mobil untuk usaha = 64,2 % X 1.000.000 = Rp. 642.000 per bulan

Pajak mobil = Rp. 1.400.000 per tahun = Rp. 116.666 per bulan

Biaya bersama untuk pajak mobil = 64,2 % X Rp. 116.666 = **Rp. 74.899 per bulan**

Biaya bersama pajak kendaraan = Rp. 2351,5 + Rp. 74.899 = Rp. 77.250,5

Biaya bersama untuk pemakaian bensin :

Kendaraan	% Biaya Bersama Dalam Pemakaian Usaha	Pemakaian Bensin/Bulan	Pemakaian Bensin Untuk Usaha/Bulan (Rp)
Motor	16,60%	120.000	19.920
Mobil	64,20%	1.000.000	642.000
Total			661.920

Lampiran 14 (Lanjutan).

Biaya bersama untuk pajak kendaraan :

Kendaraan	% Biaya Bersama Dalam Pemakaian Usaha	Pajak Kendaraan /Th (Rp)	Pajak /Bulan (Rp)	Biaya Bersama Pajak/Bulan (Rp)
Motor	16,60%	170.000	14.166	2351,556
Mobil	64,20%	1.400.000	116.666	74899,572
Total				77251,128

C. Rincian Pemakaian dan Biaya Bersama Bahan Bakar (gas)

Bahan Bakar	% Biaya Bersama	Pemakaian / Bulan (Rp)	Pemakaian Usaha /Bulan (Rp)
gas	57%	612.000	348.840

Dihitung berdasarkan lamanya pemakaian gas :

Untuk usaha = 5 jam /produksi X 24 hari = 120 jam

Untuk pribadi = 3 jam /hari X 30 hari = 90 jam +
210 jam

Persentase pemakaian usaha = $\frac{120}{210} \times 100 = 57\%$

Biaya bersama pemakaian gas = 57 % X Rp. 612.000 = **Rp. 348.840**

D. Rincian Pemakaian Dan Biaya Bersama Sewa Rumah

Gedung	% Biaya Bersama	Harga sewa / Bulan (Rp)	Pemakaian Usaha /Bulan (Rp)
Sewa rumah	30 %	250.000	75.000

Dihitung berdasarkan lamanya pemakaian untuk produksi :

Untuk usaha = 9 jam /produksi X 24 hari = 216 jam

Untuk pribadi = 15 jam /hari X 24 hari = 360 jam
24 jam X 6 hari = 144 jam +
720 jam

$$\text{Persentase pemakaian usaha} = \frac{216 \times 100}{720} = 30 \%$$

$$\text{Biaya bersama sewa rumah} = 30 \% \times \text{Rp. } 250.000 = \textbf{Rp. } 75.000/\text{bulan}$$

Lampiran 15. Dokumentasi Penelitian Pada Usaha Stick Kentang Linda



Lampiran 15. (Lanjutan)

